مايكل جيه. لوسيير

قانون الجذب



الحصول على المزيد مما تريد
والقليل مما لا تريد

السر
وراء السر

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
... not just a Bookstore ...ليست مجرد مكتبة

قانون الجذب

علم جذب المزيد مما تريد
والقليل مما لا تريد

مايكل جيه. لوسيير

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
... not just a Bookstore ... ليست مجرد مكتبة

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
... not just a Bookstore ...ليست مجرد مكتبة

للتعرّف على فروعنا في
المملكة العربية السعودية ، قطر ، الكويت والإمارات العربية المتحدة
نرجو زيارة موقعنا على الإنترنت
www.jarirbookstore.com
للمزيد من المعلومات الرجاء مراسلتنا على
jbpublications@jarirbookstore.com

إعادة طبع الطبعة الثانية ٢٠٠٩

المملكة العربية السعودية ص.ب: ٣١٩٦ الرياض ١١٤٧١ - تليفون: ٤٦٢٦٠٠٠ ١ ٩٦٦+ - فاكس: ٤٦٥٦٣٦٣ ١ ٩٦٦+

Law of Attraction

The Science of Attracting More of What You Want
and Less of What You Don't

Michael J. Losier

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE

قائمة المحتويات

ما يقوله الآخرون عن هذا الكتاب

" إن رسالة " مايكل لوسيير " ستغير الطريقة التى ترى بها نفسك والآخرين . وقد وجدت أن كتابه هذا ملهم وعبقرى "

" إيثيل جى لورد مسئول منظمات تنمية مهارات العمل الجماعى بوزارة التنمية الاقتصادية بولاية شيكاغو www.teamworkcoaching.com

يقدم " مايكل لوسيير " هدية لمن يريد تحويل المبادىء النظرية إلى نتائج ملموسة . وهذا الكتاب سهل القراءة ، سهل التطبيق ، وافضل من أى كتاب آخر مشابه . إنه مفيد حقاً ! "

" مارى ماركدينت محاضرة ومؤلفة كتاب

My Mother , My Friend

www.marymarcdante.com

" إذا أردت حقاً فهم سبب سير حياتك على هذا النحو ، وإذا أردت معرفة كيفية تغييرها لتسير على النحو الذى تريده ، فإليك دليل التعليمات الذى سيقودك إلى غايتك ، وهو مكتوب بلغة سلسة ويسيرة "

" مارك فوستر ويجان " المملكة المتحدة

" لقد قرأت كتباً أخرى عن قانون الجذب ، ولكن يبدو أن بها شيئاً ناقصاً ويقدم " لوسيير " هذا الجزء الناقص عن طريق تدريبات " الإدراك والوضوح من خلال التضاد " و " بيان الرغبة " "

جانيت بوير ، رئيس تحرير مجلة New Age

www.newagebellaonline.com

" يا له من كتاب رائع ! إن معادلة " مايكل " البسيطة والسهلة لجذب أى شىء ترغبه سوف تنجح مع من يتبعها . وإننى أنصحك ـ من كل قلبى ـ بتطبيق مبادئه فى حياتك لتحقيق نجاح هائل ! "

زيف سافتلاس " مؤلف كتاب

Motivation That Works ، ومؤسس موقع

www.empoweringmessages.com

" إن هذا الكتاب يثبت صدق الفرضية التى تقول إن البساطة هى أفضل أسلوب ؛ حيث يستعرض المؤلف - بأسلوبه المختصر والبسيط - مبادىء قانون الجذب ، ثم يقدم تدريبات عملية لمساعدة القارئ على تطبيقها ! "

أنتيجون دبليو Amazon.com Reader

" ربما تكون قد سمعت عن قانون الجذب ، أو قرأت شيئاً عنه من قبل ، بيد أن " مايكل " يستعرض قانون الجذب بسلاسة وبساطة ، بطريقة يستطيع أى شخص فهمه بها ، سواء أكان ممن يسمعون عن قانون الجذب لأول مرة أم كان خبيراً به "

إيفا جريجورى Amazon.com Reader

مؤلفة كتاب The Feel Good Guide To Prosperity

" لقد أسعدنى الحظ برؤية " مايكل لوسيير " وهو يتحدث فى ندوة عن قانون الجذب . إن " مايكل " محاضر ممتع وأمين ومفعم بالحيوية ، ولقد غيرت تعاليمه حياتى . وبصفتى شخصاً متفائلاً وإيجابياً ، فقد فوجئت بشدة إذ علمت مدى الأثر المدمر الذى كان يتركه حديثى الذاتى على الجهود التى أبذلها لجذب العلاقات والأشياء التى أريدها فى حياتى (ولقد قرأت مئات الكتب عن تطوير الشخصية لكبار الكتاب اليوم) ، إلا أننى وجدت أن أساليب " مايكل " أكثر من مجرد عبارات تشجيع إيجابية ، أو مقولات سخيفة شاع استخدامها فى عصرنا هذا . فمادته عملية ويسهل استيعابها . وبالرغم من بساطتها الشديدة ، إلا أنها قوية جداً . إن لهذا الكتاب قيمة عظيمة ، وأنصح كل من يريد تحسين حياته بقراءته "

جون جودى ، مستشار مؤسسة Youth at Risk

" من بين كل الكتب والشرائط المسجلة والمصادر التى اشتريتها - والتى تدور حول موضوع " خلق الحياة المثالية " - وجدت أن هذا الكتاب يقدم أفضل علاج قرأت عنه على الإطلاق . إن ما يحاول " لوسيير " قوله - فى كتابه هذا - ليس كيفية أن تكون شخصاً يجذب النتائج - فأنت كذلك بالفعل - وإنما يعلمك - بلغة سهلة وخالية من التعقيد - كيف تنتقى ما تجذبه ، وتبدأ فى جذب المزيد من الأشياء التى تريدها فى الحياة ، والقليل من الأشياء التى لا تريدها . إننى أوصى بقراءة هذا الكتاب بشدة . وإن لم أستطع شراء نسخة أخرى منه ، فلن أفرط فى نسختى ولو بألف دولار "

" تونى روش ، إخصائى اجتماعى ألاباما

نبذة مختصرة عن تاريخ قانون الجذب

لعل البعض منكم قد سمع عن قانون الجذب وعرفه من مصادر أخرى بينما يبدأ آخرون للتو فى التعرف عليه وقد بدأت عملية الكتابة عن قانون الجذب فى العصر الحديث منذ أوائل القرن العشرين وإليك نبذة مختصرة عن تاريخ توثيق قانون الجذب

١٩٠٦ ـ ويليام والتر آتكنسون

Thought Vibration or the Law of Attraction in the Thought World

١٩٢٦ ـ إرنست هولمز

Basic Ideas of Science of Mind

١٩٤٩ ـ د. هوليويل ريموند

Working with the Law

وفى أوائل التسعينيات ، أصبحت المعلومات والتعاليم حول قانون الجذب متاحة على نطاق واسع بفضل مطبوعات " جيرى " و إستير هكس زر موقعها للحصول على كل التعاليم / الأبحاث الحالية ـ (www.abraham-hicks.com) ، وقد فهمته حقاً من خلال تعاليمهما

ومنذ عام ٢٠٠٠ ، كتبت العديد من المقالات والكتب حول قانون الجذب وقد لاقت قبولاً لدى نطاق كبير من الجماهير ومن المتوقع أن يشهد عصرنا الحالى المزيد من المؤلفين والمعلمين الذين سيكتبون حول هذا الموضوع ، بحيث تستمر جماهيرية قانون الجذب فى الاتساع

ما الذى يجعل هذا الكتاب مختلفاً ؟

فى عام ١٩٩٥ درست علم البرمجة اللغوية العصبية NLP لكى أفهم الطريقة التى تعمل بها عقولنا وأفكارنا وقد قادنى ذلك إلى كثير من الأفكار الصائبة حول طرق تعلم الناس وسوف تلاحظ خلال قراءتك لهذا الكتاب أن لغته فى مستوى الشخص العادى وقد كتب هذا الكتاب بطريقة تجعل جميع أجزائه مبنية على بعضها البعض ، وكما هو الحال فى أى كتيب تدريبى ، فإنه يمكنك استخدام الأدوات والتمارين الواردة به حتى تبقى دائم الصلة بقانون الجذب

والكثير من الكتب التى تدارستها كانت متوسعة فى التناول النظرى لموضوع قانون الجذب ولم أستطع أن أجد ، فى أى منها ، إجابة على سؤال " كيف يمكننى فعل ذلك حقاً ؟ ومن خلال معرفتى بالبرمجة اللغوية العصبية ، وبكيفية التدريس باستخدام أساليب تعليم مختلفة ، فقد استطعت وضع كتاب تطبيقى سهل لمن يريد تعلم قانون الجذب وباستخدام الأدوات والتدريبات الواردة بهذا الكتاب ستتمكن من التعلم بسرعة ، بحيث تستطيع البدء فى تطبيق قانون الجذب فى حياتك

واتصاف كتابى هذا بالبساطة وسهولة إتباع إرشاداته كانت أكثر الإشاداتٍ التى تلقيتها وأحبها إلى قلبى فقد لاقى هذا الكتاب ترحاباً لدى أناس ينتمون لثقافات وأعراق مختلفة بالإضافة إلى أنه أصبح مطلوباً من قبل شركات توزيع ودور نشر عديدة ، ومستشارين ماليين ، ومؤسسات أخرى باختصار ، يلقى هذا الكتاب قبولاً واسع النطاق

إنك تعايش قانون الجذب بالفعل

هل سبق أن لاحظت أن ما تحتاج إليه قد يحدث لك ، أو قد يأتيك من مكالمة هاتفية مفاجئة ؟ أو ، هل اصطدمت فى الشارع بشخص كنت تفكر فيه للتو ؟ ربما قابلت العميل أو شريك الحياة المثالى بمحض الصدفة أو من خلال الذهاب إلى المكان المناسب ، فى الوقت المناسب كل هذه التجارب هى بمثابة دليل على وجود قانون الجذب فى حياتك

هل سمعت عن هؤلاء الذين يجدون أنفسهم واقعين فى علاقات فاشلة مرة بعد أخرى ، وهم يتذمرون دوماً من انجذابهم لنفس النوع من العلاقات ؟ إن قانون الجذب موجود فى حياتهم أيضاً

يمكن تعريف قانون الجذب كالتالى أنا أجذب إلى حياتى كل ما أكرس له انتباهى وطاقتى وتركيزى ، سواء أكان إيجابياً أم سلبياً ومن خلال قراءة هذا الكتاب ستفهم سبب ، وكيفية ، حدوث ذلك



وهناك عدد من الكلمات أو التعبيرات التى تصف دليل قانون الجذب فإذا استخدمت أياً من هذه الكلمات أو التعبيرات فأنت تشير فى الحقيقة إلى قانون الجذب

وإليك قليلاً منها

- مفاجأة
- هبط على من السماء
- نصيب
- تزامن
- مصادفة
- حظ
- قدراً
- كنت أقصد ..

وفى هذا الكتاب ستفهم سبب حدوث هذه التجارب والأهم من ذلك ، أنك سوف تكتشف كيفية استخدام قانون الجذب بانتقائية أكبر ، وستكون قادراً على جذب المزيد مما تريد والأقل مما لا تريد ونتيجة لذلك ، فسوف تجد عميلك المثالى ، ووظيفتك المثالية وستقضى إجازة مثالية ، وستتمتع بصحة مثالية ، وستحقق المزيد من المال ، وتحقق كل ما ترغب فيه حقاً !

علم قانون الجذب

هناك أسس فى علم النفس تدعم التفكير الإيجابى وتأثيره فى تشكيل قانون الجذب

وهناك العديد من أشكال الطاقة الطاقة الذرية ، والحرارية والكهربية ، والحركية والطاقة لا يمكن تدميرها أبداً

ولعلك تتذكر أيضاً أن كل مادة تتكون من ذرات ، والذرة بها نواة (تحتوى على بروتونات ونيوترونات) ، تدور حولها إلكترونات

وتدور الإلكترونات فى الذرة حول النواة فى مدارات " أوربيتالات أو مستويات طاقة محددة تضمن استقرار الذرة وقد يُجبَر الإلكترون على احتلال أوربيتالات أعلى عن طريق إضافة الطاقة إلى الذرة ، أو قد يولد طاقة عندما يهبط إلى أوربيتال أدنى وكما يحدث فى " الحالة الانفعالية ، فإنه إذا تم شحن الذرات بطاقة معينة ، فإنها تولد قوة حافزة بحيث تشد بعضها بعضاً فى اتجاه واحد ، بنفس الطريقة التى تتجاذب بها المعادن عند وضع جزيئاتها فى نفس الاتجاه وتكوين أقطاب إيجابية (+) وسلبية (-) على هذا النحو إنما هو حقيقة تقرها الطبيعة والعلم ويكفى أن نقول إن العلم قد أثبت أنه إذا كانت هناك قوانين فيزيائية يمكن ملاحظتها وإثبات صحتها فى جانب واحد ، فهناك - على الأرجح - قوانين مشابهة فى جوانب أخرى ، حتى لو لم يكن إثباتها ممكناً فى الوقت الحالى

وهكذا فإنك ترى أن قانون الجذب ليس مصطلحاً خيالياً ، أو أنه أحد مبتكرات العصر الحديث ، بل إنه قانون الطبيعة الذى ينص على أن كل ذرة من كيانك إنما هى فى حالة استجابة دائمة ، سواء أكنت تعرف ذلك أم لا

* *القراء الذين يريدون اكتشاف المزيد من العلاقة بين الطاقة وبين أفكارنا وعالم " المادة " من حولنا ، أنصحهم بمشاهدة فيلم* What the Bleep Do We Know © 2004 Captured Light & Lord of the Wind Films, LLC.

اشارات إلى قانون الجذب

كتب كثير من المؤلفين عن قانون الجذب وإليك قليلاً من كثير من الطرق التى أشير بها إلى قانون الجذب فى كتب متنوعة

كل ما هو متشابه يتجاذب .

جيرى و " إيسترهيكس *(The Teachings of Abraham) Ask and It Is Given*

كل ما تفكر فيه وتشعر به ويتصوره ذهنك وينطق به لسانك ، تجذبه إلى حياتك .

" كاثرين بوندر"

Dynamic Law of Prosperity

لا تتوقع شيئاً لا تريده ، ولا ترغب فى شىء لا تتوقعه . فعندما تتوقع شيئاً لا تريده ، فإنك تجذب ما لاترغب فيه ، وعندما ترغب فى شىء لا تتوقعه ، فإنك ، ببساطة ، تبدد الكثير من قوتك الذهنية . ومن جانب آخر ، فإنك عندما تتوقع باستمرار ما ترغب فيه بإلحاح ، فإن قدرتك على جذبه ستصبح قوة لا تقاوم . إن العقل عبارة عن مغناطيس يجذب ما يتطابق مع حالته الفكرية "

ريموند هوليويل

Working with the Law

11 Truth Principles for Successful Living

كل فكرة تصبح حقيقة بقدر قوتها ؛ فأدنى فكرة تدور فى العقل تخلق قوة بنفس المقدار لتنتج شيئاً مطابقاً

" إرنست هولمز

Basic Ideas of Science of Mind

ما أنت إلا كائن مغناطيسى ؛ فأنت تجذب إلى حياتك الأشخاص والمواقف والظروف التى تتناغم مع الأفكار المسيطرة على عقلك ، وكل ما يدور فى خلدك يتحقق فى واقعك .

" بريان تراسى

تعريف قانون الجذب

يجذب المرء إلى حياته كل ما يكرس له انتباهه وطاقته وتركيزه ، سواء كان سلبيًا أم إيجابيًا .

الموجات الترددية الإيجابية والسلبية

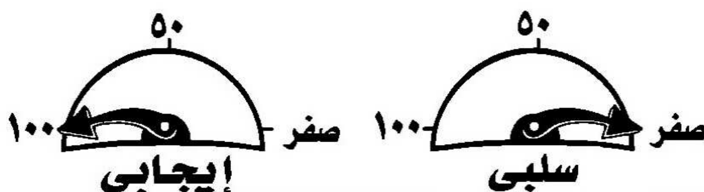
تستخدم كلمة " تردد غالباً لوصف مزاج أو شعور ينتقل إليك من شخص أو شيء ما فمثلاً قد تقول إنك تشعر بحالة جيدة عندما تكون بالقرب من شخص معين أو قد تقول إنك تشعر بحالة سيئة عندما تسير في منطقة معينة بالمدينة أو الحي التي تقطنه وفي كل هذه الأحوال فإن كلمة " تردد ، تستخدم لوصف المزاج أو الشعور الذى يراودك باختصار ، فإن هذه الحالة تعني مزاجاً أو شعوراً معيناً

وهناك نوعان من الموجات الترددية الموجات الترددية الإيجابية (+) ، والموجات الترددية السلبية (−) وكل حالة مزاجية أو شعورية تجعلك تظهر أو تصدر موجة ترددية إيجابية كانت أم سلبية وإذا ما طالعت أي قاموس لغوي وبحثت عن كل كلمة تصف شعوراً ، فسوف تضعها تحت إحدى هاتين الفئتين فكل كلمة تصف شعوراً يولد موجة ترددية إيجابية ، أو تصف شعوراً يولد موجة ترددية نفسية سلبية

وكل منا يصدر إما موجة ترددية إيجابية أو سلبية وفي الحقيقة فإننا دائماً نصدر موجة ترددية فكر في التعبير الذي يقول " إن موجته جيدة على الدوام " أو هذا الحي يجعلني أشعر بموجة سلبية

وفي الصفحات التالية سوف ترى أمثلة للمشاعر التي تولد موجة ترددية جيدة أو سلبية

موجات ترددية (مشاعر)



سلبى	إيجابى
إحباط	متعة
وحدة	حب
قصور	إثارة
حزن	وفرة
حيرة	فخر
توتر	ارتياح
غضب	ثقة
إيذاء	حب

وفى كل لحظة من حياتك تراودك موجة ترددية مزاجية أو شعورية معينة وفى هذه اللحظة فإن الموجة الترددية أو الشعورية التى تراودك سوف تجعلك تصدر أو تظهر موجة ترددية إيجابية أو سلبية

وهنا ينطبق قانون الجذب إذ إن قانون الجذب (طاقة كونية من حولنا تتبع علم الطبيعة) يستجيب للموجة الترددية التى تظهرها وهو الآن - فى هذه اللحظة - يتناغم مع موجتك بإعطائك نفس هذه الحالة ، أو المزيد منها ، سواء أكانت إيجابية أم سلبية

على سبيل المثال ، عندما يستيقظ شخص ما فى صباح يوم الاثنين ، شاعرًا بالاضطراب وسوء الحالة المزاجية فإنه يكتسب موجة ترددية سلبية وعلى الرغم من أنه هو من يصدر تلك الحالة ؛ فإن قانون جذب موجتك الترددية هو الذى يستجيب ، محققاً هذه الموجة التى أصدرها ذلك الشخص ومعطياً إياه المزيد منها (دائماً ما يحقق قانون الجذب موجتك الترددية ـ سواء أكانت إيجابية أم سلبية)

لذا فإن هذا الشخص عندما ينهض من فراشه ، فإنه يجرح أصبع قدمه ويحاول تحميص الخبز فيحرقه ، ويجد الحالة المرورية فى الشوارع معقدة ، ويلغى أحد عملائه موعداً كان قد حدده معه ، فيجد نفسه يقول " يا ليتنى ما نهضت من الفراش !

ومن جانب آخر ، ماذا عن مندوب المبيعات الذى يشعر بفرحة غامرة عقب إبرامه صفقة ضخمة ، لذا فإنه يصدر موجة ترددية إيجابية وبعدها بقليل يبرم صفقة أخرى ، فيجد نفسه يقول " هذا يوم سعدى !

فى كل من هذين المثالين ينطبق قانون الجذب ، كاشفاً ومحققاً كل تلك الحاجات ، ومضيفاً إليها المزيد من نفس النوعية ، سواء أكانت إيجابية أم سلبية

ومن خلال هذا الكتاب ستتعلم كيفية تحديد الموجة الترددية التى تصدرها ، لترى ما إذا كنت تريد الحفاظ عليها ، أم أنه يتعين تغييرها وفى الجزء الذى يتحدث عن الجذب الانتقائى ، ستعرف ما يجب عليك فعله لاختيار إصدار موجة ترددية مختلفة ؛ أى ستعرف كيف تكون مصدراً " انتقائياً لموجتك الترددية ، بحيث تستطيع تغيير النتائج التى تحصل عليها ، وتتلقى النتائج التى تحققها ؛ فتحصل على المزيد مما تريد ، وتقلل مما لا تريد

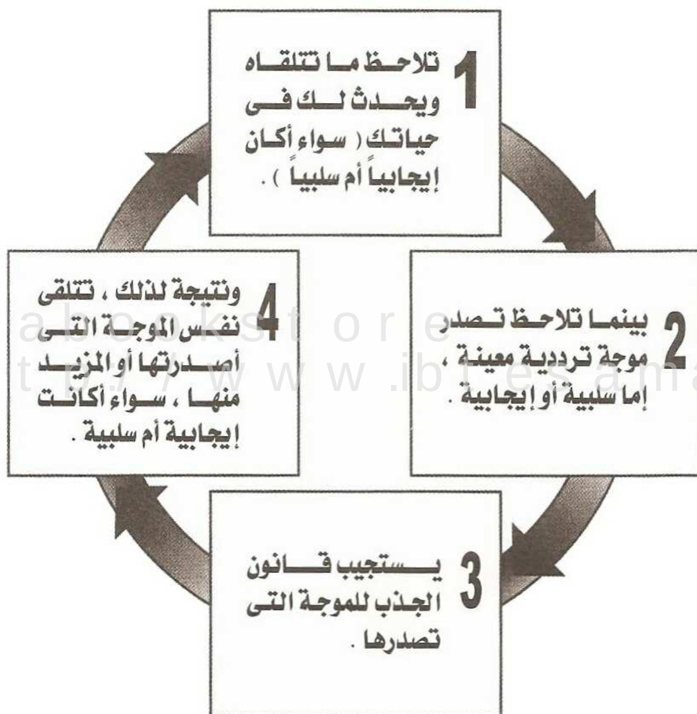
يستجيب قانون الجذب لما
تصدره موجتك الترددية
بإعطائك المزيد منها ، سواء
أكانت إيجابية أم سلبية .
إنه ، ببساطة ، ستجيب
لموجتك الترددية .

الجذب غير الانتقائى

يتساءل الكثير من الناس عن سبب جذبهم لنفس الأشياء مرة بعد أخرى ، فهم متأكدون تماماً من أنهم لا يصدرون أى شىء سلبى غير أن ثمة تجارب سلبية تظهر على الدوام فى جانب معين من حياتهم وذلك يحدث لأنهم يصدرون موجة ترددية سلبية بشكل غير انتقائى ، وذلك ، ببساطة ، من خلال ملاحظتهم لما يحدث لهم آنياً

فمثلا إذا فتحت حافظة نقودك ولم تجد فيها أى أموال ـ من خلال ملاحظة عدم رؤيتك أى أموال بها ـ فإنك تظهر حالة من القصور ، أو الخوف أو أية حالة سلبية أخرى مشابهة وعلى الرغم من أنك لم تفعل ذلك عن عمد إلا أن قانون الجذب يستجيب لحالتك ؛ فيعطيك نفس الحالة ، أو المزيد منها إنه لا يعرف ما هو الإجراء الذى تتخذه حتى يتسبب فى توليدك لهذه الحالة السلبية لعلك تتذكر ، أو تتظاهر ، أو تحلم أحلام يقظة ، أو ـ كما فى هذه الحالة ـ تلاحظ مجرد ملاحظة

دائرة الملاحظة
(الجذب غير الانتقائى)



بينما تلاحظ ما يحدث لك فى مختلف جوانب حياتك (بخصوص المال أو العمل أو الصحة أو العلاقات الاجتماعية إلخ) فإن ملاحظتك تولد شعوراً (موجة ترددية) يكون إما إيجابياً أو سلبياً

الملاحظة تصنع موجة ترددية

على الرغم من أنك قد لا تكون على وعى بها إلا أنك تؤبد دائرة الملاحظة حيث يستجيب قانون الجذب لموجتك الترددية ، سواء أكانت إيجابية أم سلبية ، بإعطائك المزيد مما تشعر به

وإنه لمن الأهمية بمكان أن تفهم أن قانون الجذب موجود بالفعل فى حياتك ، سواء أفهمته أم لم تفهمه فإذا أحببت ما لاحظته ، فاحتف به ، وعند احتفائك سوف تحصل على المزيد منه وإذا لم يَرُق لك ما لاحظته ، فقد حان الوقت للاستفادة من قانون الجذب بشكل أكثر حنكة ، بحيث تستطيع إيقاف جذب ما لا تريد ، وتبدأ فى جذب ما تحب بعبارة أخرى ـ جرب الجذب الانتقائى

سواء أكان شعوراً إيجابياً أم
سلبياً ، فإن قانون الجذب
سيعطيك نفس الشعور ،
أو المزيد منه .

فهم أهمية كلماتك

كلماتك ، ثم كلماتك ، ثم كلماتك

إن معظم الأدوات والتدريبات فى هذا الكتاب ترتبط بلغة واستخدام الكلمات ـ والأهم من ذلك ـ المشاعر المتولدة من كلماتك

وكلما قرأت فى هذا الكتاب فسوف تعرف أن الكلمات هى القاسم المشترك بين كل التدريبات فى عملية الجذب الانتقائى

لماذا كل هذا التركيز على الكلمات ؟

الكلمات فى كل مكان ، فنحن ننطقها ونقرأها ونكتبها ونراها ونطبعها ونسمعها ونفكر بها وسبب اعتماد التدريبات فى هذا الكتاب على الاختيار الدقيق للكلمات يرجع إلى أن الكلمات التى نفكر بها ونستخدمها هى التى تولد الشعور الذى نضعه فكلمة واجب ، مثلاً ، يمكن أن تتسبب فى جعل بعض الناس يحسون بشعور سلبى ، بينما تجعل آخرين يحسون بشعور إيجابى كما أن كلمة مال يمكنها خلق شعور إيجابى لدى البعض وشعور سلبى لدى البعض الآخر وعلى مدار الصفحات التالية ستعرف الكلمات التى تتسبب فى جذبك للأشياء التى لا تريدها

إن أفكارك تتألف من كلمات وإليك شكلاً توضيحياً يبين العلاقة بين المشاعر الإيجابية والسلبية وبين الأفكار والكلمات

كلمات ← أفكار ← مشاعر ←
(تتألف من كلمات) (موجات ترددية سلبية أو إيجابية)

الكلمات التى تتسبب فى جذبك لما لا تريد

لا تفعل ، لا تكن

لا تفكر فى تمثال الحرية بنيويورك أنا أعرف أنك فكرت فيه فعلا! إذ إن كلاً من عقلك الباطن والواعى يحذف تلقائياً ، الكلمات التى تقول " لا تفعل " و " لا تكن فعندما تستخدم هذه الكلمات ، فإنك - فى الواقع - تغرس فى ذهنك الأشياء التى طُلِب منك ألا تفعلها فمثلاً ، إذا قلت لك " لا تفكر فى عاصفة ثلجية فإننى أضمن أنك ستبدأ فوراً فى التفكير بعاصفة ثلجية وعلى الرغم من أن التعليمات كانت تنص على ألا تفعل شيئاً ما ، إلا أن عقلك الباطن والواعى قد حذفا ذلك الجزء من التعليمات

وثمة تعبيرات أخرى شائعة تعطى المزيد من الانتباه والطاقة لما لا تريد أسمعت نفسك تستخدم أياً من هذه العبارات ؟

لا تغضب .
لست الملوم .
لا تتردد فى الاتصال بى
لا تتحامق .
لا تقلق .
لا أريد إيذاء نفسى .
لا تبعثر هذا الشىء .
لا تدخن .
إننى لا أحكم عليك .

لا تفزع .
لا تندفع ، لا تتوتر .
لا تدع المقص يتحرك بعشوائية
لا تنس .
لا أريد أن يلغى عملائى مواعيدهم
لا تتأخر .
لا تصفع الباب صفعاً .

يستجيب قانون الجذب بنفس الطريقة التى يستجيب بها عقلك إنه يسمع ما لا تريد وعندما تسمع نفسك وأنت تقول عبارة تحتوى على كلمات " لا تفعل ، ولا تكن ، فإنك فى الواقع تعطى الانتباه والطاقة لما لا تريد

وإليك أداة فعالة وسهلة ستساعدك على التقليل والحد من استخدام كلمات لا تفعل ، ولا تكن " من مفرداتك اليومية ففى كل مرة تتحدث عما لا تريد ، فإنك ـ فى تلك اللحظة ـ تعطيه انتباهك وطاقتك وعندما تسأل نفسك عما لا تريد ، فإن الإجابة ستتمخض عن جملة أخرى ، بكلمات جديدة وعندما تتغير كلماتك ، فإن مشاعرك تتغير بدورها وأكثر الأخبار الباعثة على التفاؤل هو أنك لا تستطيع صنع أكثر من شعور واحد فى كل مرة

عندما تقول عبارة تحتوى على
كلمات لا تفعل ، لا
تكن ، فإنك فى الواقع
تعطى الانتباه والطاقة لما لا
تريد .
ببساطة ، اسأل نفسك :
إذن ، ما الذى أريده ؟"

سؤال نفسك :
إذن . ما الذى أريده ؟ "

عندما نستخدم كلمة " لا تفعل أو " لا تكن فها هو الشكل النهائى للجمل بعدما سألت نفسك " إذن ، ما الذى أريده ؟

جمل سلبية ⟵ " إذن ، ما الذى أريده ؟ " ⟵ عبارات إيجابية

لا تتردد فى الاتصال بى	اتصل بى سريعاً .
لا تفزع .	اهدأ .
لا تنس .	تذكر أن ...
لا تتأخر .	أراك فى الموعد المحدد
لا تصفع الباب صفعا	أغلقه بهدوء .
لا أريد إيذاء نفسى	سأكون بخير .
لا أريد أن يلغى عملائى مواعيدهم	أريد أن يحافظ عملائى على مواعيدهم .
متى تستخدم كلمة "**لا تفعل** " أو " **لا تكن** " ؟ أضف جملك الخاصة هنا	كون جملا إيجابية جديدة هنا
◆	◆
◆	◆
◆	◆
◆	◆
◆	◆

" لا تستطيع المشاعر الإيجابية والسلبية شغل الذهن فى آن واحد ، فإما تشغله هذه أو تلك ، ومن واجبك أن تحرص على استئثار المشاعر الإيجابية بذهنك ، فهذه مسئوليتك أنت "

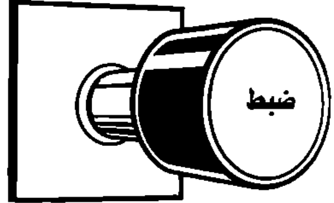
نابليون هيل

عندما تنتقل مما لا تريد إلى ما تريد ، فإن الكلمات تتغير. وعندما تتغير الكلمات ، فإن الموجات الترددية تتغير بدورها ، ولا تستطيع صنع أكثر من موجة ترددية واحدة في كل مرة!.

إعادة تشكيل مشاعرك

فى كل لحظة يمكنك معرفة ما إذا كانت موجتك التى تصنعها إيجابية أم سلبية من خلال معرفة الشعور الذى يراودك هذه المشاعر هى التى تتسبب فى جعلك تشكل موجة ترددية معينة ، وفى عالم الموجات الترددية ليس هناك سوى نوعين من الموجات الترددية إيجابية وسلبية

ويمكنك إعادة تشكيل موجتك الترددية وتحويلها من السلب إلى الإيجاب ببساطة من خلال اختيار كلمات مختلفة وأفكار مختلفة إن الأمر بنفس سهولة طرح السؤال التالى على نفسك " إذن ما الذى أريده ؟ وعوداً على بدء فعندما تتحدث عما لا تريد ثم تتحدث عما تريد ، فإن الكلمات تتغير وبمقدورك عندئذ ، إصدار موجة ترددية واحدة فى المرة الواحدة ومن ثم ، فعندما تتغير كلماتك ، فإن موجاتك الترددية سوف تتغير أيضاً وببساطة شديدة فلكى تغير موجتك الترددية شعورك ، فما عليك إلا أن تغير الكلمات التى تستخدمها ، والأفكار التى تفكر بها



إن قانون الجذب لا يتذكر الموجة الترددية التى أصدرتها منذ خمس أو منذ خمسة أيام ، أو منذ خمسة أشهر أو منذ خمسين عاماً مضت إنه فقط يستجيب للموجة الترددية التى تصدرها الآن ، فى اللحظة الحالية ، ويعطيك نفس هذه الموجة ، أو المزيد منها

لكى تعرف ما إذا كنت تصدر شعورا إيجابيا أم سلبيا ، فما عليك إلا أن تلقى نظرة على النتائج التى تحققها فى ذلك الجانب من حياتك . فهى انعكاس دقيق لما تشعر به .

الجذب الانتقائى

فى الجزء التالى ، سوف تتعرف على كيفية استخدام قانون الجذب بشكل أكثر انتقائية ولكى تفعل ذلك ، فينبغى أن تتعلم معادلة سهلة من ثلاث خطوات وبالإضافة إلى تعلم هذه الخطوات ، وإتباعها بدراستى حالة فستستطيع المشاركة بالإجابة على التدريبات التى سأقدمها وهناك المزيد من التدريبات المتاحة على موقع www.lawofAttractionbook.com/worksheets.html

وإذا لم تكن تعرف على وجه اليقين جانباً محدداً من حياتك تود تطبيق قاعدة الجذب الانتقائى عليه ، فاختر ببساطة الجانب الذى تشعر بأقل قدر من الرضا تجاهه ويمكن أن يكون هذا الجانب هو العلاقة الاجتماعية أو الحياة المهنية ، أو الصحة ، أو العمل الحر ، أو موقفك المالى

وأنصحك بقراءة باقى هذا الكتاب ، ثم عد ، عندئذ ، ونفذ التدريبات مطبقاً إياها على ذلك الجانب الذى اخترته

معادلة الخطوات الثلاث للجذب الانتقائى

الخطوة الأولى : حدد رغبتك

يبدو ذلك أمراً سهلاً ، أليس كذلك ؟ ومع ذلك ، فإن معظم الناس لا يجيدون معرفة ما يريدون ، وإنما يبرعون فى تحديد ما لا يريدون . وفى هذه الخطوة ستعرف أهمية معرفة ما لا تحب

الخطوة الثانية : أعط رغبتك كل انتباهك

سيقدم لك قانون الجذب المزيد مما يجب أن تعطيه انتباهك وطاقتك ، وتركيزك . وهذه الخطوة ستُعَرفك كيفية فعل ذلك ببساطة ، من خلال معرفة كيفية اختيار كلماتك

الخطوة الثالثة : حررها

أتتساءل عن سبب عدم تأكيدك على رغباتك ؟ إن السرعة التى تخطر بها رغباتك على ذهنك تتوقف على مدى تحريرك لها وهذه هى الخطوة الأهم .

الخطوة الأولى ـ حدد رغبتك

إن الخطوة الأولى لجعل قانون الجاذبية يعمل لصالحك هى أن تكون واضحاً بشأن ما تريد ومع ذلك ، فإن التحدى هو أن معظم الناس لا يجيدون معرفة ما يريدون ولكنهم بارعون فى تحديد ما لا يريدون ومعرفة ما لا تريد هو خبر سار حقاً فكما ستكتشف خلال هذا الجزء ، فإن معرفة ما لا تريد سيصبح أداة مفيدة جداً لك

ما هو التضاد ؟

إن مفهوم " التضاد " هو مفهوم قرأت عنه فى أعمال جيرى وإيستر هيكس " ، مطبوعات أبراهام هيكس ، والتضاد كما ينص عليه قانون الجذب هو أى شيء لا تحبه ، أو لا يبدو جيداً ، أو يتسبب فى جعلك تشعر بحالة مزاجية سلبية وفى اللحظة التى تحدد فيها شيئاً فى حياتك يبدو متضاداً ، أو تقضى الوقت فى التذمر بخصوصه ، أو تتحدث بشأنه بشكل سلبى ، أو تعلن أنك لا تريده ، فإنك تصدر موجة سلبية وعندئذ ، سوف يستجيب قانون التضاد لموجتك السلبية بإعطائك المزيد منها

هل التضاد مفيد ؟

نعم ، فمن خلال ملاحظة التضاد وتحديد أنه شيء لا تريده ، فإنك ، بذلك تصبح أكثر دراية بما تريد اسأل نفسك ببساطة " إذن ، ما الذى أريده ؟ بعبارة أخرى ، يمكن استخدام التضاد لاستيضاح ما تريد ، من خلال الإجابة على ذلك السؤال

ولتأخذ أول إنسان صادقته كمثال فالاحتمال الأكبر أن صلتك بهذا الشخص قد انقطعت ومن خلال تلك العلاقة قد كونت قائمة بالأشياء التى لا تحبها وهذه هى قائمة التضاد الخاصة بك ، إنها تلك القائمة التى ستساعدك على أن تدرك الصفات التى تريدها فى صديقك

ملاحظة التضاد ضرورية لأنها تساعدك على أن تصبح أكثر دراية بما تريد .

ما هو سبب أهمية تحديد التضاد ؟

إنك كلما لاحظت تضادًا فى حياتك خبرت معه إدراكًا ووضوحًا

تخيل أنك تستقل سيارتك مع صديقك المقرب ، الذى يصر على العبث بالمذياع ، حيث يختار صديقك محطة تبث موسيقى صاخبة تكرهها ولذلك ، تبدأ فى الشعور بالتوتر

وبعد خمس ثوانى سوف تقول لنفسك هذه سيارتى ، ولن أستمع لهذه الموسيقى ولو لثانية واحدة أخرى ، ثم تمد يدك إلى المذياع وتغير المحطة لتأتى بمحطتك المفضلة ، والتى تبث موسيقى هادئة ، وسرعان ما تشعر بقدر أكبر من السعادة والاسترخاء

ألاحظت كيف أدركت ما تحب عن طريق تركيز انتباهك على ما لا تريد ؟ بعبارة أخرى ، لقد أدى التضاد إلى تزويدك بالإدراك والوضوح

لمساعدتك على ملاحظة
التضاد لفترة وجيزة ، قل :
إذن ، ما الذى أريده ؟"

ما طول تلك الفترة الوجيزة ؟

إن السبيل إلى حصولك على ما تريد دون التركيز الدائم على ما لا تريد هو أن تلاحظ التضاد لفترة وجيزة

وأنت فقط من يستطيع تحديد طول هذه الفترة فبالنسبة للبعض ، فإن معايشة التضاد فى علاقة ما قد تدوم لسنوات ؛ بالنسبة للبعض الآخر فإن ملاحظة التضاد لا تستمر إلا لفترة بسيطة ، إذ إنك قد تقرر إنهاء علاقة ما من أول لقاء

لاحظ أنه عند معايشتك لرائحة أو صوت أو طعم مغاير لما تحبه فإن تسامحك يصل إلى أدنى حد له تأمل العبارات التالية

إلى متى ستشم شيئا لا تبدو رائحته طيبة ؟

إلى متى ستستمع إلى موسيقى لا تحب سماعها ؟

إلى متى ستأكل شيئاً لا تحب طعمه ؟

فى تلك الأحوال ، فإنك ينبغى أن تلاحظ التضاد لفترة وجيزة ، وأن تغيره بوضوح وإدراك ، سريعاً.

ومع ذلك ، فثمة جوانب فى حياتك قد تلاحظ فيها التضاد لفترة طويلة جدا مثل

- العلاقة
- الصحة
- المال
- الحياة المهنية
- أشياء أخرى

وبصفة عامة ، فكلما قلت الفترة التى تقضيها فى تكريس انتباهك وطاقتك وتركيزك ، كان ذلك أفضل إن الوضوح من خلال عملية التضاد ـ والتى ستتعلمها من هذا الكتاب ـ سوف تساعدك كثيراً

حدد ما يجعلك تشعر
بالسعادة ، وأكثِر منه

هدفك هو الحد من التضاد في كل جوانب حياتك

لا بأس بأن تشعر بالسعادة فى جميع جوانب حياتك   هل تبدو هذه أنانية ؟ لا بأس بأن تكون أنانياً   إذا فهمت أن كون المرء أنانياً هو ببساطة شكل من أشكال العناية بالذات

الأنانية = العناية بالذات

- هل أنت أنانى بخصوص ما تأكل ؟
- هل أنت أنانى بخصوص ما تشم ؟
- هل أنت أنانى بخصوص ما ترتدى ؟
- هل أنت أنانى بخصوص ما تستمع إليه ؟

إننى أشجعك على أن تكون أنانياً فى جميع جوانب حياتك ، وخصوصاً فى

- حياتك المهنية
- أمورك المالية
- صحتك
- علاقاتك الاجتماعية

فى هذه الجوانب الأربعة ، يميل الناس إلى الإحساس بكثير من المشاعر السلبية وملاحظتها لفترة طويلة من الزمن ، قد تصل فى بعض الحالات إلى سنوات



الإدراك والوضوح من خلال عملية التضاد

إن الإدراك والوضوح من خلال عملية التضاد يساعدك على أن تصبح أكثر وضوحاً بخصوص رغباتك

وإليك بعض الجوانب البارزة فى حياتك ، التى يكون فيها الوضوح مفيداً

- ◆ الحياة المهنية
- ◆ المال
- ◆ العلاقة بشريك الحياة
- ◆ علاقات الصداقة
- ◆ علاقات الزمالة فى العمل
- ◆ العملاء
- ◆ المعارف
- ◆ التعليم
- ◆ الصحة
- ◆ أشياء أخرى

وسوف نتناول دراستى حالة تبينان أن الإدراك والوضوح الناتجان من عملية التضاد قد ساعدا على خلق المزيد من الإدراك والوضوح

دراسات حالة

بعد تدريس قانون الجذب لآلاف الطلبة ، فإننى قد جمعت قصصاً رائعة عن هؤلاء الذين تغيرت حياتهم بسبب هذه العملية ويالـه مـن شعور أن ترى قصة شخص آخر منشورة ! وإنه لأمر مفيد ، فهو أمر يجعل هذه الأداة تنبض بالحياة لذا ، فقد أدرجت دراستى حالة ، تمثلان جانبين عامين يستخدم فيهما الناس قانون الجذب للحصول على المزيد مما يريدون

وستوضح لك قصة جانيس " كيف أن الخطوات الثلاث ـ تحديد رغبتك ، وإعطائها انتباهك ، وتحريرها ـ يمكن أن تنجح فى جذب علاقة مثالية أما قصة جريج " فتركز على مسألة صعبة للعديد من الناس ـ ألا وهى المال

" جانيس " ـ العلاقات

تشعر " جانيس " ٣٤ عاماً بالتعب والإحباط لأنها كانت دائمة الارتباط بأشخاص غير مناسبين ولا يبدون الاهتمام بها وهي تشتكي من أنها تجذب غير المتفرغين لها دائماً ، وغير الحساسين تجاهها والذين نادراً ما يجعلونها ضمن أولوياتهم

فقررت " جانيس " استخدام قانون الجذب لجذب العلاقة المثالية بالنسبة لها

وقد بدأت عملية الجذب الانتقائي بالخطوة الأولى ـ تحديد رغبتك ـ مستخدمة تدريب الإدراك والوضوح من خلال التضاد (ألق نظرة على تدريب " جانيس " بالصفحة التالية)

وفي حالة " جانيس " ، كان بمقدورها وضع قائمة طويلة بالمتضادات ، من خلال تذكر عدد من علاقات الماضي وما لم يرق لها (التضاد) في تلك العلاقات

تدريب الإدراك والوضوح من خلال التضاد

" جانيس "

علاقتى المثالية

التضاد - أشياء لا أحبها (الجانب أ)	*الوضوح - أشياء أحبها (الجانب ب)*
مسيطر لا يجيد الإصغاء إلىّ عديم المشاعر لا يهتم بما أفكر فيه أو ما أشعر به متحفظ لا يحب السفر يستعجلنى دائماً يتخذ قراراته منفردًا ! لا يحب السينما	

لقد وضعت " جانيس " قائمة " التضاد " الخاصة بها فى الجانب (أ) حيث تذكرت ثلاث علاقات كونتها فى الماضى خلال هذا التدريب ، وقد استغرقت يومين لوضع قائمتها

تدريب الإدراك والوضوح من خلال التضاد

" جانيس "

علاقتي المثالية

إذن ، ما الذى أريده ؟

التضاد ـ أشياء لا أحبها (الجانب أ)	*الوضوح ـ أشياء أحبها (الجانب ب)*
١ ~~مسيطر~~	١. مرن ، متزن
٢ ~~لا يجيد الإصغاء إلىّ~~	٢. يمتلك مهارات استماع جيدة
٣. ~~عديم المشاعر~~	٣. عطوف ، حساس
٤. ~~لا يهتم بما أفكر فيه أو ما أشعر به.~~	٤. يسألني عن رأيي في الأشياء وعن شعوري ناحيتها
٥. ~~متحفظ~~ .	٥. يحب مقابلة صديقاتي والاستمتاع معهن
٦ ~~لا يحب السفر~~	٦. يحب المناسبات الاجتماعية يحب السفر لفترات قصيرة وطويلة ، ويحب المغامرة واستكشاف أماكن جديدة معي
٧. ~~يستعجلني دائماً~~	٧. صبور ، وينتظر حتى تتضح الأمور في الوقت المناسب
٨. ~~يتخذ قرارات من دوني~~	٨. يسألني عن رأيي عند اتخاذ القرارات
٩. ~~لا يحب السينما~~	٩. يستمتع بالمسرح والسينما

قرأت جانيس " كل بند في قائمتها وسألت نفسها " إذن ، ما الذى أريده ؟ " ، وبعدما كتبت الإجابة في الجانب (ب) ، شطبت ما يقابله في الجانب (أ)

ملحوظة في مثالنا ، وضعنا تسعة بنود على قائمة جانيس وهذا التدريب سوف يصبح أكثر فاعلية عندما تضيف أكبر عدد ممكن من البنود في قائمة التضاد الخاصة بك (٥٠ ـ ١٠٠ بند) فكلما زاد عدد المتضادات التي تحددها ، كلما زاد الوضوح الذى تحصل عليه

جريج ـ المال

إن حالة جريج والذى يبلغ من العمر ٢٧ عاماً تربط الخيوط ببعضها ، فهو يشتكى باستمرار من عدم امتلاكه المال الكافى والحقيقة أنه يقول إنه يشعر بالقلق الشديد تجاه وضعه المالى ويمتلك جريج مكتباً خاصاً للاستشارات فى مجال إدارة الأعمال وقد عانى من صعوبات كبيرة فى الاحتفاظ بعملائه

ولقد قرر استخدام قانون الجذب لجذب الوضع المالى المثالى بالنسبة له

وتبدأ عملية الجذب الانتقائى بالخطوة الأولى ـ تحديد رغبتك ـ باستخدام تدريب الإدراك والوضوح من خلال التضاد (ألق نظرة على تدريب " جريج " بالصفحة التالية)

تذكر أننا ـ فى مثال جريج ـ قد أدرجنا عشرة بنود على قائمة التضاد الخاصة به وهذا التدريب يصبح أكثر فاعلية عند إضافة أكبر عدد ممكن من البنود إلى قائمة التضاد الخاصة بك (٥٠ ـ ١٠٠ بند) وكلما زاد عدد البنود التى تحددها ـ كلما زاد الإدراك والوضوح اللذين تحصل عليهما

تدريب الإدراك والوضوح من خلال التضاد

" جريح "

وضعى المالى المثالى

إذن ، ما الذى أريده ؟

الوضوح ـ أشياء أحبها (الجانب ب)	التضاد ـ أشياء لا أحبها (الجانب أ)
	١. مال غير كاف ٢. فواتير يجب سدادها ٣. أكسب قوت يومى بالكاد ٤. لا أستطيع تحمل تكلفة أى شيء أرغب فيه ٥. التدفق النقدى متقطع ٦. إننى لا أربح أبدًا ٧. دائمًا ما أكسب نفس القدر من المال دون زيادة ٨. إن عائلتى لا تحصل على المال بسهولة ٩. دائمًا أجد صعوبات فى دفع الإيجار ١٠. المسائل المالية تثير توترى

وقد وضع جريح " قائمة التضاد الخاصة به فى الجانب (أ) حيث تذكر وضعه المالى خلال السنوات الماضية وقد استغرق ساعتين لوضع هذه القائمة وقد كان من الممكن أن يستغرق أياماً لإكمالها لو أراد

ملحوظة فى مثالنا أدرجنا عشرة بنود على قائمة " جريح وهذا التدريب يمكن أن يصبح أكثر فاعلية عند إضافة أكبر عدد ممكن من البنود إلى قائمة التضاد الخاصة بك (٥٠ ـ ١٠٠ بند) وكلما زاد عدد البنود التى تحددها ، زاد الإدراك والوضوح اللذين تحصل عليهما

تدريب الوضوح من خلال التضاد

"جريج"

وضعي المالي المثالي

إذن ، ما الذي أريده ؟

التضاد ـ أشياء لا أحبها (الجانب أ)	الوضوح ـ أشياء أحبها (الجانب ب)
~~مال غير كاف~~	١ مال وفير
~~فواتير يجب سدادها~~	٢. الفواتير تسدد بسهولة وسرعة
~~أكسب قوت يومي بالكاد~~	٣. لديَّ فائض من المال دوماً
~~لا أستطيع تحمل تكلفة أي شيء أرغب فيه~~	٤. تدفق نقدي ثابت ويأتي من مصادر متنوعة
~~التدفق النقدي متقطع~~	٥. لديَّ دائماً المال الكافي لشراء كل ما أرغب فيه
~~إنني لا أربح أبدًا~~	أفوز بالجوائز كثيراً وأتلقى الهدايا ، والعديد من الأشياء المجانية الأخرى .
~~دائمًا ما أكسب نفس القدر من المال دون زيادة~~	أعمل دائماً على زيادة دخلي من مصادر معروفة وغير معروفة
~~إن عائلتي لا تحصل على المال بسهولة~~	المال يأتي إليّ بسهولة .
~~دائمًا أجد صعوبات في دفع الإيجار~~	٩. الإيجار يدفع بسهولة ، بما أنني لديّ المال دائماً
١٠ ~~المسائل المالية تثير توتري~~	١٠ علاقتي بالمال تبدو على ما يرام

وقد قرأ جريج " كل بند وسأل نفسه " إذن ، ما الذي أريده ؟ وبعدما كتب الإجابة في الجانب (ب) ، شطب على ما يقابلها في الجانب (أ)

أكمل تدريب الإدراك والوضوح من خلال التضاد الخاص بك

اختر جانباً فى حياتك تود تغييره

فى الجانب (أ) ، ضع قائمة بكل الأشياء التى تشكل لك مشاكل فى جانب محدد فمثلا إذا كنت تضع قائمة تضاد بخصوص حياتك المهنية المثالية ، فإن قائمتك تلك قد تشمل طول ساعات العمل أو " ضعف الأجر ولك مطلق الحرية فى الإشارة إلى عدد من الوظائف التى عملت بها فى الماضى لتساعدك على تكوين قائمتك

خذ ما يكفيك من الوقت لإكمال قائمة التضاد وتذكر أن إضافة المزيد من البنود إلى قائمة التضاد الخاصة بك سيعطيك المزيد من الإدراك والوضوح وأقترح إضافة من ٥٠ إلى ١٠٠ بند وعليك أن تراعى تشكيلها على مدار بضعة أيام قلائل ، حتى تضمن التفكير فى كل أحداث التضاد ذات الصلة

وبعد إكمالك لقائمة التضاد فى الجانب (أ) ، اقرأ كل بند واسأل نفسك " إذن ، ما الذى أريده ؟ ، وأكمل الجانب (ب) من الورقة التدريبية

وعن طريق استخدام " تدريب الإدراك والوضوح من خلال التضاد ستستطيع تكوين فكرة أفضل عما تريد (وضوح الرغبة) ، من خلال إدراج ما لا تريد (التضاد) فى القائمة وبعد حصولك على الإدراك والوضوح ، فما عليك إلا شطب بنود التضاد المقابلة

تدريب الإدراك والوضوح من خلال التضاد

ــــــــــــــــــ المثالى

التضاد . أشياء لا أحبها (الجانب أ)	الوضوح . أشياء أحبها (الجانب ب)
ـتضاد ــ أشياء لا أحبها الجانب أ)	الوضوح ــ أشياء أحبها (الجانب ب)

ـمزيد من النسخ من هذا التدريب ، تصفح موقع
www.lawofAttractionBook.com/worksheets.htm

تدريب الإدراك والوضوح من خلال التضاد

ــــــــــــــــــــــالمثالى

إذن ، ما الذى أريده ؟

التضاد . أشياء لا أحبها (الجانب أ)	الوضوح . أشياء أحبها (الجانب ب)

خلاصة الخطوة الأولى : حدد رغبتك

ها قد أكملت الخطوة الأولى من الجذب الانتقائي حدد رغبتك

إليك ما تناولناه فى هذه الجزئية

- كلماتك تخلق موجة ترددية إما إيجابية وإما سلبية
- عندما تستخدم عبارة " لا تفعل " أو " لا تكن " فإنك بذلك تستمر فى إعطاء الانتباه والطاقة والتركيز لما تشير إليه
- عندما تسمع نفسك تقول : " لا تفعل " أو " لا تكن فاسأل نفسك : " إذن ، ما الذى أريده ؟ "
- عندما تنتقل مما لا تريد إلى ما تريد ، فإن الكلمات تتغير ، وعندما تتغير الكلمات فسوف تتغير موجتك الترددية
- لا تستطيع أن تصدر أكثر من موجة ترددية واحدة فى كل مرة
- بإمكانك إعادة تشكيل موجتك الترددية ، ببساطة من خلال تغيير كلماتك ، وتذكر أن الأفكار تتشكل من كلمات
- التضاد هو أى شىء لا يبدو جيدا .
- لاحظ التضاد لفترة وجيزة ، واعلم أن قانون الجذب يستجيب دائماً لموجتك الترددية .
- استخدم التضاد لمساعدتك على تحقيق الإدراك والوضوح
- عند وضعك لقائمة التضاد الخاصة بك ، أوجد أكبر عدد ممكن من بنود التضاد . وكلما زاد التضاد الذى تحدده كلما زاد الوضوح الذى تحققه ؟

تذكر أنك حتى هذه اللحظة ـ لم تفعل شيئاً سوى أنك قد وضعت يدك على رغبتك ربما تكون قد شعرت بالسعادة الغامرة لتحديدك وتدوينك لما تريد أو ربما ساورك إحساس بالشك

وفى الفصول التالية ، ستتعلم كيفية الاستمرار فى معادلة قانون الجذب ، مستخدماً الخطوتين الثانية والثالثة

الخطوة الثانية ـ أعط انتباهك لرغبتك

إعطاء الانتباه يزيد من قوة الموجة الترددية

إن تقوية موجتك الترددية تعنى إعطاء رغبتك المزيد من الانتباه والطاقة والتركيز الإيجابى

لا يكفي مجرد تحديد رغبتك فحسب ، بل عليك أيضاً أن تعطيها انتباهاً إيجابياً فإعطاء رغبتك انتباهاً إيجابياً سوف يضمن دمج الموجة الترددية لرغبتك فى موجتك الترددية الحالية

وقانون الجذب قد يجلب لك المزيد مما تعطيه انتباهك وطاقتك وتركيزك ومع ذلك فإذا حددت رغبتك ولم تعطها انتباهك وطاقتك وتركيزك ، فلن يتم تحقيقها ومفتاح السر هنا هو تحديد رغبتك والاستمرار فى أن تعطيها انتباهك وحينما تعطيها انتباهك فإنك بذلك تدمج الموجة الترددية لرغبتك فى موجتك الترددية الحالية وموجتك الترددية الحالية هى ما يستجيب له قانون الجذب

وبعض الناس يجيدون تحديد رغباتهم ، ثم لا يلبثون أن ينحوا قائمة رغباتهم جانباً ، ولا يعطونها انتباههم أبداً بعد ذلك ولا يستطيع قانون الجذب الاستجابة إلا لما تعطيه انتباهك

والجزئية التالية ـ من هذا الكتاب ـ توضح هذا المفهوم ، باستخدام فكرة أننا نمتلك فقاعة ترددية من حولنا تختزن كل موجاتنا الترددية الحالية ويجب أن تحرص على دمج الموجة الترددية لرغبتك فى فقاعة موجتك الترددية

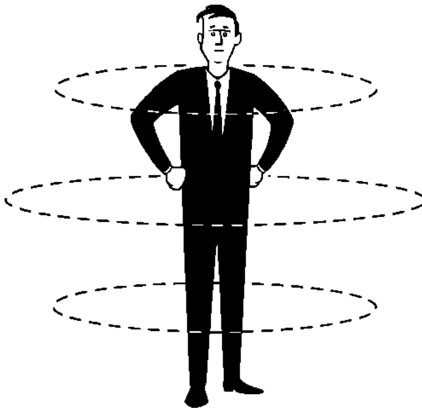
ما الذى أدمجه فى فقاعتى الترددية ؟

تخيل أن لديك فقاعة تحيط بك ، وبداخل هذه الفقاعة كل الموجات الترددية التى تصدرها وقانون الجذب يستجيب إلى ما بداخل فقاعتك الترددية

هل تقع رغباتك داخل أم خارج فقاعتك الترددية ؟

من المهم أن تفهم أن كل أهدافك وأحلامك ورغباتك تقع خارج فقاعتك الترددية الشعورية لأنها ولو كانت بداخل فقاعتك الشعورية لحققتها ولاستمتعت بها خذ مثلاً التدريب الذى أديته فى الخطوة الأولى لتحديد رغبتك الجديدة والآن بعدما حققت الوضوح بخصوص رغبتك ، فينبغى أن تدمج تلك الموجة الترددية فى موجتك الترددية الحالية لأن ذلك هو ما يستجيب له قانون الجذب فإذا شكلت قائمة رغباتك ثم نحيتها جانباً فى غياهب درج مكتبك فلن تتحقق لأن قانون الجذب لا يستجيب للأشياء المخبأة فى غياهب الأدراج إنه لا يستجيب إلا لما يقع حالياً داخل فقاعتك الترددية

وفى الخطوة الثانية من عملية الجذب الانتقائى سوف تتعلم كيفية استخدام الكلمات لإعطاء الانتباه والطاقة والتركيز لرغباتك الجديدة ، عن طريق خلق بيان رغبات وبينما تعطى الانتباه والطاقة والتركيز لرغبتك فإنك تدمجها فى فقاعتك الترددية الحالية حيث يستجيب قانون الجذب لذلك التردد ويحققه



ما الذى أدمجه فى فقاعتى الترددية ؟



هل أدمجها أم أستبعدها من فقاعتى الترددية

باستخدام التدريب العملى بالصفحة التالية ، حدد العمود الذى تقع فيه كل من الجمل التالية

- عندما أتحدث عما أرغب فيه
- عندما ألاحظ شيئاً أحبه
- عندما أحلم برغباتى
- عندما أتخيل رغبتى
- عندما أتظاهر بأننى حققت رغبتى بالفعل
- عندما أقول   نعم " لشيء ما
- عندما أقول " لا " لشيء ما
- عندما أقلق من شيء ما
- عندما أتذمر من شيء ما
- عندما أتذكر شيئاً إيجابياً
- عندما أتذكر شيئاً سلبياً
- عندما ألاحظ شيئاً إيجابياً
- عندما ألاحظ شيئاً سلبياً
- عندما ألعب بفكرة تحقيقى لرغبتى
- عندما أكوِّن رسماً تصورياً لرغبتى
- عندما أدعو الله أن يحقق رغبتى
- عندما أحتفى بشيء أحبه



ما الذى أدمجه فى فقاعتى الترددية ؟

فقاعتى الترددية ـ تدريب عملى

الإجراء الذى أدمجه فى فقاعتى الترددية	الإجراء الذى أستبعده من فقاعتى الترددية

سوف تجد تدريباً عملياً مكتملاً فى الصفحة التالية

فقاعتى الترددية ـ تدريب عملى

الإجراء الذى أدمجه فى فقاعتى الترددية	الإجراء الذى أستبعده من فقاعتى الترددية
• التحدث عما أرغب فيه • ملاحظة ما أحب • الحلم برغبتى • تخيل رغبتى • التظاهر بتحقيق رغبتى • عندما أقول نعم " لشىء ما • عندما أقول " لا " لشىء ما • عندما أقلق من شىء ما • عندما أتذمر من شىء ما • عندما أتذكر شيئاً إيجابياً • عندما أتذكر شيئاً سلبياً • عندما ألاحظ شيئاً إيجابياً • عندما ألاحظ شيئاً سلبياً • عندما ألعب بفكرة تحقيقى لرغبتى • عندما أكوِّن رسماً تصورياً لرغبتى • عندما أدعو الله أن يحقق رغبتى • عندما أحتفى بشىء أحبه	هل تستطيع أن ترى أن كل شىء قد أدرج ؟

لاحظ أنك عندما تقول " لا " لشىء ما ، فإنك تكون قد أعطيته انتباهك وطاقتك وتركيزك كما أنه يصبح أيضاً ضمن مكونات فقاعتك الترددية فى تلك اللحظة وإعطاء أى شىء انتباهاً من أى نوع سوف يدخله ضمن مكونات موجتك الترددية الحالية

اداتان لتقوية موجتك الترددية من أجل دعم رغبتك

ن أحد مفاتيح السر التى تجعل قانون الجذب يعمل لصالحك يكمن فى حفظ رغباتك داخل موجتك الترددية الحالية أى فقاعتك الترددية

وفى الصفحات القليلة التالية ، سأوضح لك كيف أن عبارات التشجيع يمكن أن تساعدك ـ أو لا تساعدك ـ فى إدراج رغبتك بفقاعتك الترددية ، وسوف أقدم لك أداة رائعة يكون بمقدورها مساعدتك على إعادة صياغة عباراتك التشجيعية ، بحيث تعمل لصالحك وسأقدم لك أيضاً أداة أخرى طلق عليها " بيان رغبات وهذه الأداة الفعالة تضمن إدراجك لرغبتك جديدة ، والحفاظ عليها بفقاعتك الترددية وهى مفيدة بشكل خاص ، عند التعامل مع رغبات جديدة قد يطويها النسيان إن لم تعطها نتباهك الكامل

دعنى أوضح لك لماذا قد لا يؤدى استخدام عبارات التشجيع إلى رفع معنوياتك

لماذا قد لا يؤدى استخدام عبارات التشجيع إلى تقوية موجتك الترددية ؟

العبارات التشجيعية هى كلام منطوق فى زمن المضارع ، وتستخدم للتصريح برغبة ما وقولك أمتلك جسداً رشيقاً ومثالياً هو مثال لعبارة تشجيع إيجابية

وفى كل مرة تقرأ عبارة تشجيع فسيتولد لديك رد فعل بناء على الشعور الذى تخلقه الكلمات وتذكر أن قانون الجذب يستجيب للموجات الترددية التى تخلقها بناءً على شعورك ، لا بناءً على كلمات محددة تستخدمها فمثلاً إذا أخبرت نفسك بأنك تمتلك جسدك رشيقاً ومثالياً ، بينما يكون ذلك مخالف للحقيقة ، أو أن امتلاك جسد رشيق ومثالى أمر غير ممكن ، فسوف تخلق موجة ترددية سلبية حيث ستتولد لديك حالة من الشك (موجة ترددية سلبية) ، والتى يستجيب لها قانون الجذب بإعطائك المزيد منها ، حتى وإن لم تكن تريدها



وقد تنطوى عبارة تشجيع إيجابية على موجة ترددية سلبية ومعظم عبارات التشجيع لا يكتب لها النجاح ، لأن قانون الجذب لا يستجيب للكلمات ـ وإنما يستجيب للمشاعر التى تولدها تلك الكلمات لديك

وفى الصفحة التالية سترى قائمة بعبارات تشجيع إيجابية

بعد قراءة كل عبارة ، اسأل نفسك أى موجة ترددية قد تولدت لديك السلبية أم الإيجابية)

+	–	الموجة الترددية
☐	☐	تتسم كل علاقاتى الأسرية **بالتناغم**
☐	☐	أحب جسدى
☐	☐	أنا مليونير
☐	☐	عملى يزدهر
☐	☐	أتمتع بصحة مثالية
☐	☐	شريك حياتى نموذجى

السؤال : متى تخلق عبارات التشجيع هذه موجة ترددية إيجابية ؟

الإجابة : عندما تكون حقيقية !

عندما تقول شيئاً غير حقيقى بالنسبة لك ، فسوف تتولد لديك موجة ترددية سلبية ، لأن تلك العبارة سوف تثير الشك بداخلك فحينما تقول عبارة تشجيع ، يقول جزء منك

- هذا ليس حقيقياً ، فعلاقاتى الأسرية لا تتسم بالتناغم
- هذا ليس حقيقياً ، فأنا لا أحب جسدى
- هذا ليس حقيقياً ، فعملى لا يزدهر
- هذا ليس حقيقياً فإنا لا أتمتع بصحة مثالية
- هذا ليس حقيقياً ، فشريك حياتى ليس نموذجياً

ومفتاح السر لاستخدام عبارات التشجيع هو أنها حقيقية بالنسبة لك حتى تجعلك تشعر بالسعادة وفى الصفحة التالية سأعطيك أداة تساعدك على عادة صياغة عبارة التشجيع بحيث تكون حقيقية دائماً بالنسبة لك وبالتالى ، فسوف تمكنك من خلق موجة ترددية إيجابية

يستجيب قانون الجذب
للمشاعر المتولدة مما تقوله ،
وللمشاعر المتولدة مما تفكر
فيه .

الأداة #١ : إعادة صياغة عبارات التشجيع الخاصة بك حتى تخلق مشاعر أفضل

قد تعلم بعضكم أن يصيغوا عبارات التشجيع فى زمن المضارع وأنا هنا أقترح أن تكون فى الطريق و " الطريق (طريق تحقيق الرغبة) تبدأ حقا عندما تفكر فى رغبتك ، أو تتحدث عنها ، أو تكتب عنها عندما تعطيها أى نوع من الانتباه والطاقة والتركيز إذن ، فالحقيقة هى أنك فى الطريق نحو تحقيق تلك الرغبة وعندما تقول إننى فى طريقى نحو " فإن تلك الجملة سوف تصبح حقيقية ، وإذا كانت حقيقية بالنسبة لك فسوف تولد لديك شعوراً جيداً أى موجة ترددية إيجابية

وعندها سوف نعيد صياغة العبارات الموجودة بالصفحة السابقة ، مع بدء كل جملة بالآتى

إننى فى طريقى نحو

- إننى فى طريقى نحو إقامة علاقات أسرية مثالية
- إننى فى طريقى نحو الاستمتاع بجسدى أكثر وأكثر
- إننى فى طريقى نحو امتلاك مال وفير
- إننى فى طريقى نحو تنمية عملى
- إننى فى طريقى نحو امتلاك صحة مثالية
- إننى فى طريقى نحو جذب شريك حياة مثالى

والآن ، فإن كل عبارة من العبارات السابقة هى حقيقية بالنسبة لك !
وعندما تكون العبارة حقيقية بالنسبة لك فسوف تخلق لديك شعوراً جيداً
وعندما تخلق شعوراً جيداً ، فسوف تخلق موجة ترددية إيجابية ، والتى يستجيب لها قانون الجذب بإعطائك المزيد منها

الأداة # ٢ : أداة بيان الرغبة

أداة الرغبة هى أداة فعالة لتقوية موجتك الترددية وهى الخطوة الثاني فى العملية ذات الخطوات الثلاث فى عملية الجذب الانتقائى وبمجر أن تستوضح ما تريد ، فإن كتابة بيان الرغبة سوف يساعدك على إعط الانتباه لتلك الرغبة وتذكر أن قانون الجذب ينص على أن ما تعطي انتباهك وطاقتك وتركيزك سوف تحصل على المزيد منه وبيان الرغبة هـ ما يجعلك تفعل ذلك بالضبط

فمثلاً ، قد تقول " أريد امتلاك منزل فى تلك اللحظة يعمل قانو الجذب على تهيئة الظروف والأحداث لتحقيق تلك الرغبة ومع ذلك فإذا كنت مثل معظم الناس ، فقد تحبط نفسك بقولك إنك لا تستطيع توفي ثمن شراء منزل خاص والآن فإنك تخلق حالة من النقص وهذا هو ما يستجيب له قانون الجذب

وبمجرد أن تكتب بيان رغبتك ، فسوف تعيش حالة من الشعور بالإث والإمكانية والأمل وجميعها إشارات على قوة موجتك الترددية ـ والتي يمكنك معرفتها من خلال ما تشعر به
وهناك ثلاثة عناصر فى بيان الرغبة

- الجملة الافتتاحية
- المتن
- الجملة الختامية

وفى الجزئية التالية ، ستتعلم كيفية استخدام هذه العناصر الثلاثة لتكو هى بيان الرغبة الخاص بك

ـيان الرغبة ـ الجملة الافتتاحية

ـنى فى طريقى نحو جذب كل ما أحتاج إلى فعله أو معرفتـه أو امتلاكـه ، ـجذب رغبتى المثالية

ـيان الرغبة ـ المتن

ـتخدام الجمـل الـواردة بقائمـة الإدراك والوضـوح الخاصـة بـك ، مقرونـة بهذه العبارات

ـحب معرفة أن ________ المثالى ________________
ـحب الشعور المتولد عن ____________________
ـد قررت أن ____________________
ـزيد والمزيد من ____________________
ـثيرنى أن ____________________
ـحب فكرة أن ____________________
ـشعر بالإثارة عند التفكير فى ____________________
ـحب رؤية نفسى ____________________

ـثـلة

- ـحب معرفة أن شريك حياتى المثالى يعيش فى مدينتى
- ـحب الشعور المتولد عن إيداعى لوديعة بنكية باسم شركتى
- ـشعر بالإثارة عند التفكير فى السفر مع شريك حياتى المثالى
- ـحب فكرة وجود قاعدة عريضة من العملاء
- ـحب رؤية نفسى وأنا أختار أطعمة صحية

إن العبارات السابقة تسمح لك بالتحدث عن رغبتك ، وفى الوقت ذاتـه ، تتيح معرفة أنها حقيقية بالنسبة لك إنك تحب معرفـة أن أو الـتفكير فى أن أو تحب رؤية نفسك إلخ والآن فإنك تخلـق حالـة معنويـة

إيجابية بخصوص رغبتك وتضعها ضمن فقاعتك الترددية واستخدام كلمة مثالى هنا مهمة فالإشارة إلى شريك حياة مثالى أو صحة مثالية ، أو حياة مهنية مثالية ، سوف تسمح لك بالتحدث عنها الآن ، وسوف تمكنك ، بالتالى ، من وضعها ضمن موجتك الترددية الحالية . وتذكر أن الغرض من بيان الرغبة هو مساعدتك على وضع رغبتك الجديدة ضمن فقاعتك الترددية

أحب معرفة أن علاقتى المثالية تقوى وتنمو

و

علاقاتى تقوى وتنمو

فى العبارة الأولى تقول إن علاقتك المثالية تقوى وتنمو ، وهذا ينطبق عليها سواء أكنت تقيم علاقة بالفعل أم لا فموجتك الترددية هنا إيجابية ومرة أخرى ، فإنك لم تنص على أن لديك علاقة مثالية الآن ، ولكنك تقول إنك تدرك رغبتك فى هذه السمات التى تؤلف علاقتك المثالية

أما العبارة الثانية فهى تأكيد علىٍ أن لديك ، بالفعل ، علاقات قوية ومزدهرة وإذا لم يكن ذلك حقيقياً فسوف تشك ، والشك يولد موجة ترددية سلبية

بيان الرغبة ـ الجملة الختامية

إن قانون الجذب يهيئ ويرتب كل تلك الحاجات اللازمة لتحقيق رغبتى

أمثلة لبيانات الرغبة المكتملة

قبل كتابة بيان الرغبة الخاص بك ، دعنا نلق نظرة على مثالى جانيس و جريج وتذكر أن الخطوة الأولى لـ جانيس " و جريج " كانت وضع قائمة بالمتضادات (ما يكرهانه) ، لتساعدهما على استيضاح رغباتهما وقد أدرجت تدريبات " الإدراك والوضوح من خلال التضاد " هنا لتوضيح كيف أنها ساعدتهما على وضع بيان الرغبات الخاص بهما

تدريب الإدراك والوضوح من خلال التضاد

"جانيس"

علاقتي المثالية

إذن ، ما الذي أريده ؟

التضاد ـ أشياء لا أحبها (الجانب أ)	الوضوح ـ أشياء أحبها (الجانب ب)
١. ~~مسيطر~~ .	١ مرن ، متزن
٢. ~~لا يجيد الإصغاء إليّ~~ .	٢ يمتلك مهارات استماع جيدة
٣. ~~عديم المشاعر~~ .	٣. عطوف ، حساس
٤. ~~لا يهتم بما أفكر فيه أو ما أشعر به~~ .	٤. يسألني عن رأيي في الأشياء وعن شعوري ناحيتها
٥. ~~متحفظ~~ .	٥. يحب مقابلة صديقاتي والاستمتاع معهن
٦. ~~لا يحب السفر~~ .	يحب المناسبات الاجتماعية ، يحب السفر لفترات قصيرة وطويلة ويحب المغامرة واستكشاف أماكن جديدة معي
٧. ~~يستعجلني دائماً~~ .	٧. صبور ، وينتظر حتى تتضح الأمور في الوقت المناسب
٨. ~~يتخذ قرارات من دوني~~ .	٨. يسألني عن رأيي عند اتخاذ القرارات
٩. ~~لا يحب السينما~~ .	٩. يستمتع بالمسرح والسينما

ؤوضع بيان الرغبة الخاص بها ، فقد أخذت جانيس " قائمة الإدراك ؤوضوح الخاصة بها ووضعتها في نموذج بيان رغبات

بيان رغبة " جانيس "
علاقتى المثالية

الجملة الافتتاحية

إننى فى طريقى نحو جذب كل ما أحتاج إلى فعله ، أو معرفته أو امتلاكه لجذب علاقتى المثالية

المتن

أحب الشعور المتولد من معرفة أن علاقتى المثالية هى تلك التى تكون مع رجل مرن ومتزن يتمتع بمهارات استماع رائعة ، ويستمتع بالحوار

أحب الشعور المتولد من معرفة أن شريك حياتى المثالى عطوف وحساس ويسألنى عن مشاعرى ، وأحب أن يطلب منى المشاركة فى اتخاذ القرارات

أحب معرفة أن شريك حياتى المثالى يستمتع ويتطلع إلى مقابلة أصدقائى فى المناسبات الاجتماعية وأستمتع أنا وشريك حياتى بالسفر معاً لفترات قصيرة أو طويلة ، ونخرج فى الرحلات والإجازات التى تقربنا من بعضنا

وقد قررت أن يكون شريك حياتى المثالى صبوراً ولطيفاً ومهتماً بمشاعرى ويسمح للأمور بأن تحدث في وقتها إننى أشعر بالسعادة حينما يسألنى شريك حياتى المثالى عن رأيى وشعورى إزاء مختلف الأمور ، وحينما نتجاذب أطراف حديث متزن يشارك فيه كلانا إننى أحب أن أسأل شريك حياتى عن آرائه ، وأحب أن يسألنى هو أيضاً عن آرائى

إننى أشعر بالإثارة عند التفكير فى الاستمتاع بالمسرح والسينما ودور الترفيه مع شريك حياتى المثالى أحب أن يهتم بى شريك حياتى المثالى , وأحب أن يستمتع شريك حياتى المثالى بحبى له إنه متفائل ، ويحب أن أرفع من روحه المعنوية إنه يقدم الدعم ، ويحب أن أدعمه

الجملة الختامية

قانون الجذب يهيئ ويرتب كل تلك الحاجات اللازمة لتحقيق رغبتى

تدريب الوضوح من خلال التضاد

"جريج"

وضعى المالى المثالى

إذن ، ما الذى أريده ؟

التضاد ـ أشياء لا أحبها (الجانب أ)	الوضوح ـ أشياء أحبها (الجانب ب)
~~مال غير كاف~~	١ مال وفير
~~فواتير يجب سدادها~~	٢. الفواتير تسدد بسهولة وسرعة
~~كسب قوت يومى بالكاد~~	٣. لدىّ فائض من المال دوماً
~~لا أستطيع تحمل تكلفة أى شيء أرغب فيه~~	٤. تدفق نقدى ثابت ويأتى من مصادر متنوعة
~~التدفق النقدى متقطع~~	٥. لدىّ دائماً المال الكافى لشراء كل ما أرغب فيه
~~ننى لا أربح أبدًا~~	٦ أفوز بالجوائز كثيراً ، وأتلقى الهدايا ، والعديد من الأشياء المجانية الأخرى .
~~دائمًا ما أكسب نفس القدر من المال دون زيادة~~	٧. أعمل دائماً على زيادة دخلى ، من مصادر معروفة وغير معروفة
~~بن عائلتى لا تحصل على المال بسهولة~~	٨. المال يأتى إلىّ بسهولة
~~دائمًا أجد صعوبات فى دفع الإيجار~~	٩. الإيجار يدفع بسهولة ، بما أننى لدىّ المال دائماً
~~المسائل المالية تثير توترى~~	١٠ علاقتى بالمال تبدو على ما يرام

بيان رغبة " جريج "
وضعى المالى المثالى

الجملة الافتتاحية

إننى فى طريقى نحو جذب كل ما أحتاج إلى فعله ، أو معرفته أو امتلاكه لجذب وضعى المالى المثالى

المتن

أحب معرفة أن وضعى المالى المثالى يسمح لى بامتلاك كل شىء أحتاج إليه وأرغب فيه لأجلب المزيد من المتعة والحرية لحياتى

إن الوفرة إحساس وأنا أحب الشعور بالوفرة من حولى إننى أحب معرفة أن كل فواتيرى تسدد بسهولة ، مع معرفة أن الفواتير عملية تبادلية ، وأن أستخدم المال لإضفاء السهولة على هذه العملية التبادلية

إننى أشعر بالإثارة عند التفكير فى التدفق الثابت للمال الذى يجىء إلىّ من مصادر معروفة وغير معروفة

إننى أحب معرفة أن وضعى المالى المثالى يجلب لى الراحة والاطمئنان إلى أننى أستطيع السفر إلى أى مكان أريده ، وأتسوق فى أى مكان أريده وأمتلك كل ما يجعلنى أشعر بالسعادة

إننى أتلقى المزيد والمزيد من الهدايا ، وأفوز بالمزيد من الجوائز ، وأحصل على المزيد مما أحتاج إليه من مصادر معروفة ، أو غير معروفة
أحب أن أضع أموالى فى استثمارات ممتازة

الجملة الختامية

قانون الجذب يهيئ ويرتب كل تلك الحاجات اللازمة لتحقيق رغبتى

كيفية تكوين بيان رغبة

ﻭﺍﻵن حان دورك لتضع بيان رغبتك

ستخدم بنود تدريب " الإدراك والوضوح من خلال التضاد " الخاص بك ، كي تدون متن بيان رغبتك على التدريب التالى

قد زودتُك بالجمل الافتتاحية والختامية وكل ما عليك فعله أن تملأ الفراغات بالمتن

ستخدم بعض أو كل ، العبارات التالية لتساعدك على وضع رغبتك

حب معرفة أن ____________ المثال ____________

حب الشعور المتولد عن ____________

قد قررت أن ____________

مزيد والمزيد من ____________

يثيرنى أن ____________

حب فكرة أن ____________

شعر بالإثارة عند التفكير فى ____________

حب رؤية نفسى ____________

وهناك تدريبان عمليان يمكنك ملأهما ، بالصفحتين التاليتين

وللحصول على المزيد من النسخ ، تصفح موقع

www.lawofattractionBook.com/worksheet.html

تدريب بيان الرغبة

بيان الرغبة

المثالى ________

إننى فى طريقى نحو جذب كل ما أحتاج إليه ، أو معرفته ، أو امتلاكه لجذب

____
____
____
____
____
____
____
____
____
____
____
____

قانون الجذب يهيئ ويرتب كل تلك الحاجات اللازمة لتحقيق رغبتى

تدريب بيان الرغبة

بيان الرغبة

المثالى ______

إننى فى طريقى نحو جذب كل ما أحتـاج إليـه ، أو معرفتـه ، أو امتلاكـه
جذب

قانون الجذب يهيئ ويرتب كل تلك الحاجات اللازمة لتحقيق رغبتى

كيف أعرف أنى أؤديها بالشكل السليم ؟

بعد كتابتك لبيان الرغبة ارجع إليه واقرأه ، ثم اسأل نفسك عما تشعر به هل تسمع صوتاً سلبياً ضعيفاً ؟ هل تحس بشعور غير مريح ؟ هل يجعلك بيان الرغبة ، هذا ، تشعر بالسعادة ؟ إن لم يكن كذلك ، فأعد صياغة بيان الرغبة بحيث يبث بداخلك شعوراً أفضل (يقوى موجتك الترددية) عندما تقرأه وتذكر أن الغرض من بيان الرغبة هو تقوية موجتك الترددية لمساعدتك على وضع رغبتك الجديدة ضمن فقاعتك الترددية

ملخص الخطوة الثانية :
أعط اهتمامك لرغبتك

ها قد أنهيت المرحلة الثانية من الجذب الانتقائى ـ وهى إعطاء اهتمامك لرغبتك

إليك ما تناولناه فى هذه الجزئية

- فقاعتك الشعورية تحتوى كل موجاتك الترددية الحالية
- يجب أن تضع الموجة الترددية لرغباتك الجديدة ضمن فقاعتك الترددية الحالية .
- بيان الرغبة يساعدك على وضع الموجة الترددية لرغبتك الجديدة ضمن فقاعتك الترددية .
- الغرض من الخطوة الثانية أن تعطى انتباهك لرغبتك
- حينما تعطى انتباهك وطاقتك وتركيزك لرغبتك ، فإنك تقوى موجتك الترددية
- عبارات التشجيع قد لا تخلق مشاعر جيدة عندما تكون غير حقيقية .
- قانون الجذب يستجيب لمشاعرك المتولدة عن عبارات التشجيع التى تقولها .

والآن بعد أن أكملت الخطوتين ، الأولى والثانية من معادلة قانون الجذب ، فقد حان الوقت لتطبيق الخطوة الثانية ـ التحرير

٣ خطوات
حدد رغبتك
أعط انتباهك لرغبتك
حررها

الخطوة الثالثة ـ حررها

الأمر يتعلق بتحرير رغبتك

قد يقول بعضكم الآن لقد كان لدى فى الماضى رغبات كنت أشعر بالإثارة تجاهها لكنها لم تسفر عن شىء بيد أنه عليك أن تتذكر أن الجذب الانتقائى عملية من ثلاث خطوات

لقد حددت رغبتك وأعطيتها انتباهك ، والخطوة الثالثة من عملية الجذب الانتقائى هى " التحرير ، فلنبدأ

التحرير ، هو ببساطة غياب الموجة الترددية السلبية ، والشك هو موجة ترددية سلبية والتحرير هو الخطوة الأهم فى عملية الجذب الانتقائى وقد سألنى أحد عملائى ويدعى داني ، عن سبب عدم جذبه لرغباته فقد وضع قائمة وضوح كبيرة لعملائه المثاليين ، وكوّن بيان رغبات بدا رائعاً إذن ، فلماذا لم يجذب رغباته ؟

إن هذه العملية لم تنجح معه لأنه لا يكفى أن يحدد رغبته ويريدها حقاً ، فقد كان عليه أيضا أن يزيل أى شك حول إيمانه بأنه قادر على جذبها ، وعملية إزالة الشك هذه تسمى التحرير

لعلك سمعت التعبير الذى يقول " فقط حررها " بيد أن قول ذلك لنفسك لن يساعدك على تحريرها فإذا شككت فى أن بمقدورك امتلاك شىء ما ، فإنك بذلك تخلق موجة ترددية سلبية وهذه الموجة الترددية السلبية قد تقلل ، أو تلغى الموجة الترددية الإيجابية لرغبتك بعبارة أخرى ، إن امتلاك رغبة قوية (موجة ترددية إيجابية) ، وامتلاك شك قوى (موجة ترددية سلبية) يلغى أثر كل ما فعلته لذلك ، فإن التحرير يحدث فى غياب الشك

التحرير هو غياب الموجة الترددية السلبية (الشك) .

وأنت تدرك أنك تحرر شيئاً ما عندما تسمع نفسك تقول عبارات مثل هذه

- " آه يا له من أمر مريح !
- أنت تعرف إننى أستطيع امتلاك ذلك
- والآن فإن ذلك يبدو ممكناً

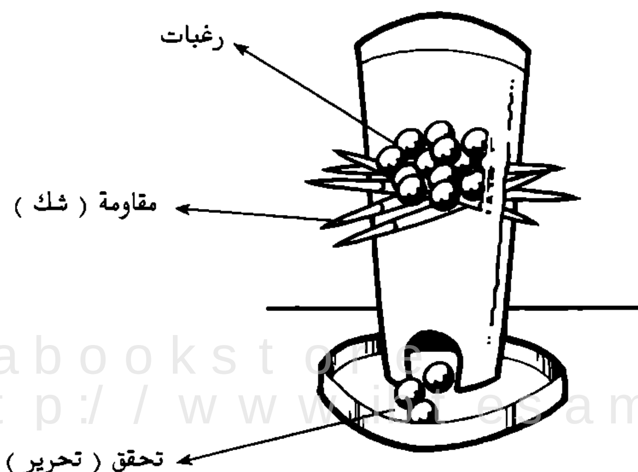
فى كل العبارات الثلاث السابقة ، فإن ما تصفه حقاً هو شعور بزوال الموجة الترددية السلبية

ومعظم الناس يقول إن تحرير الرغبة هى الخطوة الأصعب فى معادلة قانون الجذب إنها ليست الخطوة الأصعب ، فكل ما هنالك هو أنها ليست مفهومة بشكل جيد فمعظم الناس لا يدركون كيف يحررون الرغبة لذا ، يصابون بالإحباط عندما يقول لهم أحد " فقط حررها

وفى هذه الجزئية ، سأزودك بأدوات مساعدة لتعينك على تحرير رغباتك

لعبة التحرير

إليك نموذجاً سوف يساعدك على فهم أهمية تحرير الرغبة كما هو موضح بلعبة أطفال بسيطة



وإليك الكيفية التى تعمل بها هذه اللعبة يرتكز عدد من الكرات الصغيرة على أعواد تخترق وعاءً اسطوانياً شفافاً وهذه الأعواد تمثل المقاومة / الشك ، والكرات تمثل الرغبات ، أما الكرات الساقطة فتمثل الرغبات المتحققة (المتحررة)

وأثناء اللعب ، يتم نزع الأعواد للسماح لبعض الكرات بالسقوط إلى قاع الوعاء الإسطوانى

وكما ترى فى هذا الشكل ، فإن الطريقة الوحيدة لسقوط الكرات هى نزع الأعواد وبنفس الطريقة ، فإن امتلاك رغبة قوية ليس بالأمر الكافى ــ إذ إن رغبتك لن تتحقق إلا عندما تنتهى مقاومتك وكلما أسرعت بالتخلص من مقاومتك / شكك ، كلما تحققت رغبتك بشكل أسرع

بعبارة أخرى ، السرعة التى يعمل بها قانون الجذب علـى تحقيـق رغبتـك يجب أن تتناسـب تناسباً طردياً مع مدى تحريرك لها

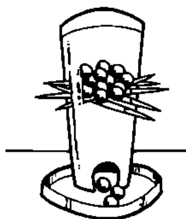
وإليك سؤالين ، فلتتأملهما

هل يؤدى امتلاك رغبة قوية إلى تحقق رغبتك بشكل أسرع ؟
هل يجب عليك التخلص من كل شكوكك لتحقيق رغبتك ؟

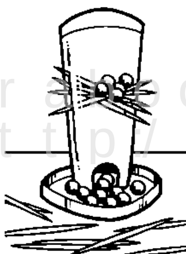
ستجيب الأشكال التوضيحية التالية على هذين السؤالين

بعبارة أخرى إن السرعة التى يستجيب بها قانون الجذب لرغبتك يجب أن تتناسب تناسباً طردياً مع مدى تحريرك لها

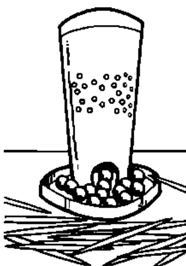
قوة تحرير الرغبات



إن امتلاك رغبة قوية مع وجود شك قوى يعنى أن رغبتك لن تتحقق



إن امتلاك رغبة قوية مع القليل من الشك يعنى أن رغبتك سوف تتحقق ، وإن كان ببطء



إن امتلاك رغبة قوية مع عدم وجود شك يعنى تحقق رغبتك بسرعة

بالرغم من الابتسام إلا أن مشترى تذاكر اليانصيب هؤلاء لديهم شكوك حول المكسب



إذا كان لديك رغبة قوية وشك قوى فإن رغبتك ستتحقق ببطء ، ذلك إذا ما تحققت من الأساس والسرعة التى ستربح بها اليانصيب (رغبتك) تتحدد بمقدار الشكوك التى لديك فهل لديك شكوك ؟

إن السرعة التى يعمل بها قانون الجذب على تحقيق رغبتك تتناسب تناسباً طردياً مع مدى تحريرك لها .

من أين يأتى الشك ؟

أكثر مصادر الشك (الموجة الترددية السلبية) شيوعاً ينبع من نقص الثقة

ما هو نقص الثقة ؟

إن نقص الثقة هو فكرة متكررة ، تفكر فيها مرة بعد أخرى وعندما تحتوى أفكارك على الشعور بنقص الثقة ، فإنك تظهر أو تصدر موجة ترددية سلبية وتلك الموجة الترددية السلبية تمنعك من جذبك لرغبتك فعبارة " يجب أن أعمل بجد حتى أكوِّن ثروة " تعطى شعوراً بالنقص ، مما يحول بينك وبين حصولك على ما تريد

كيف تستطيع التعرف على نقص الثقة لديك ؟

إليك طريقة سهلة للتعرف على نقص الثقة لديك إنها عادة ما تأتى بعد كلمة " لأن ، كما فى هذه العبارة " *لا أستطيع لأن* ...

وإليك بعض الأمثلة

- أود تأليف كتاب ولكنى لا أستطيع **لأننى** غير حاصل على شهادة جامعية
- أود إنشاء مشروعى الخاص ، ولكننى لا أستطيع **لأننى** كبرت فى السن
- أود أن يكون جسمى أكثر نحافة ، ولكنه أمر صعب للغاية **لأن** جميع أفراد أسرتى يتسمون بالبدانة
- أود الاقتران بشريك حياة مثالى ، ولكنى لا أستطيع **لأننى** بدين جداً وعجوز وخجول إلخ

لنعد إلى دراستَى الحالة الخاصتين بـ جانيس و جريج كانت رغبة جانيس " أن تجذب علاقة مثالية وقد ضبطت نفسها وهى تقول إنها لا تستطيع جذب شريك حياة مثالى ، **لأنها** كبرت فى السن أما جريج " فقد ضبط نفسه وهو يقول إنه لا يستطيع تحقيق الثراء **لأنه** ينحدر من أسرة فقيرة

إذن ما هو موطن نقص الثقة لديك ؟ عندما تضبط نفسك تقول كلمة " لأن ، فستكون قد اكتشفت أحد مواطن نقص الثقة لديك

وفى الجزء التالى سوف تتعلم كيفية استخدام الأدوات التى ستساعدك على تغيير مواطن نقص ثقتك

التحرير هو غياب الموجة الترددية السلبية ، والشك هو موجة ترددية سلبية ، وغالباً ما ينجم الشك عن نقص الثقة .

أدوات تساعدك على تحرير رغبتك

هناك عدد من الأدوات لتحرير الرغبة . وأول ما سنتناوله منها هو عبارات التحرير . والغرض من عبارات التحرير هذه ، هو تقليل أو إزالة الشك الذى يحول بينك وبين تحقيق رغبتك . فبعد تكوين عبارات التحرير ، سوف تشعر بالارتياح ، حيث ستثق بأنك ستجذب ما ترغب فيه حقاً والثقة هى غياب الشك أيضاً ، كما هو الإيمان .

طرق معرفة تحرير رغبتك

مع الوضع فى الاعتبار أن تحرير الرغبة هو غياب الموجة الترددية السلبية ، فهناك طريقتان يمكنك من خلالهما معرفة ما إذا كنت قد حررت رغبتك أم لا .

- أولاً : يمكنك معرفة ذلك من خلال الشعور المتولد لديك فعندما تتخلص من المشاعر السلبية للمقاومة ، ستشعر بالارتياح أو ستسمع نفسك وأنت تقول : " آه ، هذا أفضل كثيراً " .
- ثانياً : ملاحظة علامات تحقق الرغبة فى حياتك فعند ظهور تلك العلامات فى حياتك ، فاعلم أنك قد حررت رغبتك .

وفى الصفحات التالية ، سوف تتعلم كيفية تغيير أفكارك لتصبح أفكاراً إيجابية وبإظهار هذه الأفكار الإيجابية الجديدة - مرة بعد أخرى - سوف تتولد لديك قناعات جديدة تذكر أن نقص الثقة ما هو إلا فكرة متكررة تفكر فيها مرة تلو الأخرى ، وبالتالى يمكن تغيير أى قناعات

معادلة تكوين عبارات تحرير الرغبات

عندما تسمع نفسك تقول عبارات تنم عن نقص الثقة (أو وجود شك) فإنه يمكنك استخدام هذه المعادلة لتساعدك على تكوين عبارة تحرير إيجابية ، ستعمل بدورها على تقليل أو إزالة شكوكك

وكتابة عبارات تحرير الرغبات هي أمر بسيط

- ابدأ بسؤال نفسك عما إذا كان هناك شخص يفعل ، حالياً ما تريد فعله ، أو يمتلك ما تريد امتلاكه
- وإذا كان الأمر كذلك فكيف يفعل الكثيرون ذلك اليوم ؟ وكيف كانوا يفعلونه بالأمس ؟ الأسبوع الماضي ؟ الشهر الماضي ؟ العام الماضي ؟
- اكتب عبارات التحرير الخاصة بك باستخدام ضمير الغائب لأن الإشارة إلى شخصك قد تخلق المزيد من الشك
- احرص على أن تكون العبارات واقعية

وإليك أمثلة لكيفية تكوين عبارات تحرير لمواطن نقص الثقة التالية

موطن نقص الثقة #١ :

أود امتلاك جسد أكثر نحافة ولكنني لا أستطيع لأن كل أفراد أسرتي يتسمون بالبدانة

سؤال : هل هناك شخص على كوكب الأرض يختلف وزنه عن أوزان باقي أفراد أسرته ؟

الإجابة نعم

سؤال : إذا كان الأمر كذلك ، فكم عدد هؤلاء اليوم ، وكم كان عددهم بالأمس ؟ الأسبوع الماضي ؟ الشهر الماضي ؟ العام الماضي ؟

عبارات تحرير الرغبة :

هناك الآلاف من الناس ـ حتى فى الحى الذى أقطنه ـ تختلف أوزانهم عن أوزان باقى أفراد أسرهم وهناك الآلاف من الرجال الذين يمتلكون أجسام أكثر نحافة من أجسام آبائهم أو إخوانهم (لاحظ أن هذه الجمل كتبت باستخدام ضمير الغائب ، حتى تتفادى الإشارة إلى نفسك)

موطن نقص الثقة #٢ :

أود إنشاء مشروعى الخاص ، ولكننى لا أستطيع لأننى أبلغ من العمر ٥٠ عاماً !

سؤال : هل هناك شخص فى مثل سنى على كوكب الأرض أنشأ مشروعه الخاص ؟

الإجابة نعم

سؤال : إذا كان الأمر كذلك ، فكم عدد من فعلوا ذلك اليوم ؟ الأمس ؟ الأسبوع الماضى ؟ الشهر الماضى ؟ العام الماضى ؟

عبارة تحرير الرغبة

فى تلك اللحظة هناك مئات الأشخاص الذين تبلغ أعمارهم الخمسين عاماً ، وهم ينشئون ويديرون مشاريع ناجحة وهناك ملايين الأشخاص تبلغ أعمارهم الخمسين (فما فوق) ويمتلكون مشاريع ناجحة

اكتب عبارة تحرير الرغبة الخاصة بك مستخدماً ضمير الغائب الإشارة إلى شخصك قد تخلق المزيد من الشك

والآن ، لنعد إلى جانيس و جريج " حتى نرى كيف كونوا عبارات تحرير الرغبة الخاصة بهم

كما ذكرنا من قبل ، فإن جانيس " تعانى الشعور بالتعب والإحباط لأنها دائماً ما ترتبط بالشخص غير المناسب الذى لا يهتم بها حقاً وهى

تتذمر من جذبها لأشخاص متعددى العلاقات ، وغير حساسين ولا يضعونها ضمن أولوياتهم أبداً

وتستخدم جانيس " الجذب الانتقائى لجذب علاقة مثالية وهى واضحة بشأن رغبتها وتستخدم بيان رغبة بالفعل ولأن هذه الرغبة جديدة بالنسبة لها فعليها أن تقلل من شكها حتى تستطيع تحقيق رغبتها وهى تفعل ذلك من خلال تأليف عبارات تحرير الرغبة التالية

عبارات " جانيس " لتحرير رغبتها علاقتى المثالية

- مئات الناس قابلوا شريك حياتهم المثالى ، الشهر الماضى
- آلاف الناس ، هم فى أول لقاء لهم اليوم مع بعض الأشخاص الذين يمكن أن يصبحوا شركاء حياتهم المثاليين
- مئات الآلاف من الأزواج ، يستمتع كل منهم بصحبة الآخر
- ملايين الأزواج يحظون بعلاقات مثالية
- فى كل يوم يجذب المزيد والمزيد من الناس علاقات مثالية
- ملايين الأزواج يمارسون أنشطة اجتماعية ، تشمل السفر وقضاء الإجازات
- مئات الآلاف من الأزواج سيذهبون إلى السينما هذا الأسبوع

وكما قرأت جانيس هذه العبارات ، فإنها تبدأ بالشعور بالأمل وتقليل الشعور بالشك والآن ، فإنه بإمكان قانون الجذب جلب شريك الحياة المثالي لـ جانيس

هل تذكر جريج " ؟ إنه مستشار إدارة أعمال وله شركته الخاصة ويجد صعوبة فى كسب المال فهو يشتكى باستمرار من عدم امتلاكه المال الكافى فى الواقع ، يقول جريج إن وضعه المالى يشعره بتوتر شديد

ويستخدم " جريج الجذب الانتقائى ، لمساعدته على جذب وضعه المالى المثالى وهو واضح بشأن رغباته ويستخدم بيان الرغبة بالفعل ولأن هذه الرغبة جديدة بالنسبة له ، فعليه أن يقلل ويزيل الشك لكى يحققها وقد فعل ذلك عن طريق تأليف عبارات تحرير الرغبة التالية

عبارة "جريج" لتحرير الرغبة
وضعى المالى المثالى

- ملايين الناس يتلقون أموالاً يومياً
- كل يوم تنتقل ملايين الدولارات من حساب بنكى إلى حساب بنكى آخر
- لقد تلقى شخص ما أموالاً فى هذه اللحظة
- مئات الآلاف من الناس يربحون جوائز وأموالاً كل يوم
- لقد أصبح أحدهم مليونيراً بالأمس
- ملايين الدولارات تورث يومياً
- لقد عثر أحدهم على أموال اليوم
- المزيد والمزيد من الناس يبتكرون طرقاً إبداعية للحصول على المزيد من المال

وكلما قرأ " جريج عبارات تحرير رغبته كلما بدأ بالشعور بالأمل وتضاءل الشك لديه والآن فإن قانون الجذب يستطيع الاستجابة لرغبة " جريج " المتعلقة بوضعه المالى

كيفية تكوين عبارات تحرير الرغبة الخاصة بك

لقد حان الوقت لتكوين عبارة تحرير الرغبة الخاصة بك وتستخدم عبارة تحرير الرغبة عندما تسمع نفسك تقول عبارات تنطوى على الشك فقد تسمع نفسك تقول " لا أستطيع امتلاك ذلك ، لأن " أو " هذا لن يحدث لأن ! وبإمكانك استخدام تدريب عبارات تحرير الرغبة التالى لمساعدتك على تكوين عبارات تحرير الرغبة

الخطوة الأولى : اكتشاف الشك

أعد قراءة بيان رغبتك ، واستخدمه لكشف أى شك تشعر به نتيجة لقراءته فمثلاً إذا كان بيان رغبتك يقول إن وظيفتك المثالية هى تلك التى تسمح لك بالعمل أربعة أيام في الأسبوع ، وسمعت صوتاً ضعيفاً بداخلك يقول هذا لن يحدث أبداً لأن فضع خطاً تحت شكك

الخطوة الثانية : اسأل نفسك هذه الأسئلة

ابدأ بسؤال نفسك عما إذا كان هناك أى شخص يفعل حالياً ما تريد أنت فعله أو يمتلك ما تريد أنت امتلاكه إذا كان الأمر كذلك ، فكم عدد من يفعلون ذلك اليوم ؟ ومن كانوا يفعلونه بالأمس ؟ الأسبوع الماضى ؟ الشهر الماضى ؟ العام الماضى ؟

الخطوة الثالثة : اكتب مستخدماً ضمير الغائب

اكتب عباراتك بصيغة عامة لأن الإشارة إلى شخصك غالباً ما تخلق المزيد من الشك واحرص على أن تكون هذه العبارات واقعية

عبارة تحرير الرغبة

المثالي ______________

للمزيد من النسخ من هذا التدريب

تصفح موقع www.LawofAttractionBook.com/worksheets.html

هناك طريقتان لمعرفة ما إذا كنت قد سمحت لرغبتك بالتحرر :

أولاً : أن تشعر بالارتياح ، وغالباً ما سوف تسمع نفسك تقول " آه ، هذا أفضل كثيراً " .

ثانياً : أن ترى أدلة على تحقق رغبتك فى حياتك .



إليك المزيد من الأدوات التى تساعدك على تحرير رغبتك

بالإضافة إلى أداة عبارات تحرير الرغبة   إليك أدوات إضافية

١   احتف بالبرهان (الدليل)
٢. سجل برهان قانون الجذب
٣. التقدير والامتنان
٤. استخدم تعبير " إننى فى طريقى نحو
٥. استخدم تعبير   " لقد قررت أن
٦   استخدم تعبير   " يمكن حدوث الكثير من
٧   اطلب معلومات
٨. خصص لك صندوق جذب
٩. اخلق فراغاً
١٠. اسمح لقانون الجذب بتحقيقها

تذكر أن غياب الشك هو ما سيحقق رغبتك بشكل أسرع .

الأداة # ١ : احتف بالبرهان (الدليل)

تذكر أن تحقيق رغبتك يستلزم منك إزالة الشك ، فالشك هو ما يحول دون تحقق رغبتك وأفضل طريقة لإزالة الشك هي إيجاد برهان فالعلماء على سبيل المثال ، لا يؤمنون بحقيقة علمية إلا بعد ثبوت برهان على صحتها وشأننا جميعاً ـ عندما يبرهن أحدهم على شيء ما ـ أننا غالباً ما نقول حسناً إنني أومن به الآن فقد ثبت لي صحته بالبرهان وإليك كيفية استخدام برهان (دليل) تقدمك

هل لاحظت الشعور بالإثارة الذى يعتريك ـ ولو بقدر قليل ـ عندما يبدو شيء كنت ترغب فيه في الظهور ؟ فمثلاً تجذب معلومة كنت تتطلع إليها ، أو تقابل شخصية تقارب صفاتها صفات شريك حياتك المثالي أو عميلك المثالي كل ذلك يعد بمثابة برهان (دليل) على أن قانون الجذب يعمل لصالحك

وطريقة ملاحظتك لبرهان (دليل) قانون الجذب هي على قدر كبير من الأهمية ففى بعض الأحوال قد يقول المرء " أولاً ، هذا ما لا أريد بالضبط أو إنه ليس الشخص الذى كنت أتطلع إليه " أو إن صفات متقاربة ولكنها ليست ما أتوق إليه بالضبط " وقول عبارات مثل هذه أو التفكير فيها ، يخلق موجة ترددية سلبية

عندما تجد أو تحس ببرهان (دليل) على قانون الجذب فاحتف به عن طريق الاعتراف بمدى اقترابك من الحصول على ما تريد فعند الاحتفاء باقترابك من تحقيق هدفك ، سيزداد شعورك بتحقيق رغباتك وفي تلك اللحظة سيستجيب قانون الجذب لحالتك الشعورية تلك تذكر أن قانون الجذب لا يبالي بما إذا كنت تتذكر ، أو تتظاهر ، أو تتلاعب أو تختلق ، أو تتذمر ، أو تقلق إنه ببساطة يستجيب لحالتك المعنوية ويصنع المزيد مما تصدره منها لذا ، فعليك بإيجاد ذلك البرهان والاحتفاء به

وتعد جانيس ـ التى تستخدم قانون الجذب لجذب علاقتها المثالية خير مثال على كيفية استخدام هذه الأداة لتقليل الشك

بعد أن أكملت جانيس بيان رغبتها ، وبدأت في استخدام أدوات تحرير الرغبة ، قابلت رجلاً كان يزور مدينتها وأقاما معًا علاقة صداقة سريعاً فقد اتضح وجود الكثير من الصفات المشتركة بينهما ، مثل حب الموسيقى والمسرح والسينما وقد انبهرت جانيس " بمهاراته الرائعة في التواصل ، وبمدى نظرته التفاؤلية للحياة وبعد ثلاثة أيام اتصلت بي استطعت ملاحظة بعض الإحباط في نبرة صوتها وقضت الكثير من الوقت في وصف إحباطها ، لأنه من بلد آخر (وبالتالي ، وضعت ما لا تريد في فقاعتها) غير أنني قد عرفت أن مواصفاته تقارب مواصفات شريك الحياة الذى ترغبه وأنها لم تكن تعترف بتلك الحقيقة وكانت مهمتي هي أن أساعدها على وضع كل هذه الأشياء الإيجابية في فقاعتها الترددية

وإليك كيفية استخدام هذه الأداة مع جانيس فقد طلبت منها ببساطة أن تخبرني بكل الأشياء التي جعلتها تشعر بالإثارة في علاقتها الجديدة ؛ أي تلك الأشياء التي جعلتها تحس بالسعادة في بيان رغبتها وسرعان ما وضعت قائمة بمهارات التواصل الرائعة لديه ؛ حبه للموسيقى والمسرح والسينما ، وقيمه ، ومدى السعادة التي أحست بها معه كما استطاعت جانيس " أن تشعر بازدياد موجاتها الترددية الإيجابية في اللحظة التي بدأت فيها بوضع هذه *القائمة* وقد غيَّر *إيجاد نقاط التقارب* والاحتفاء بها من موجاتها الترددية فورًا وحينما بدأت جانيس " في ملاحظة نقاط التقارب ، فقد وضعت هذه الموجات الترددية مرة أخرى ضمن فقاعتها الترددية

وأنت تعرف كيفية استجابة قانون الجذب لذلك !

الأداة # ٢ : سجل برهان قانون الجذب

إن الاحتفاظ بمفكرة أو كتاب براهين لقانون الجذب فى حياتك ، سوف يساعدك على الإيمان بها بشكل أقوى بغض النظر عن حجم تحقق تلك الرغبة (كأن تجد عملة ملقاة فى الطريق أو أن تربح جائزة ما) ، فإذا كان شيئاً ترغبه ـ فسجله ! سجل برهانك ، وسوف تزداد قوة موجاتك الترددية الإيجابية ، وسوف تجد دليلاً يساعدك على تقليل الشك لديك

تذكر أنه متى ثبت لك شيء بالبرهان ، ففى تلك اللحظة سوف يزول الشك ولعلك سمعت نفسك تقول " الآن أومن بصحة ذلك !

وبعد تسجيلك للبراهين فى صفحتين ، ستدرك كم يعمل قانون الجذب لصالحك وكلما استخدمت قانون الجذب بوعى أكبر ، كلما تولد لديك اليقين الذى سيساعدك على الثقة فى عملية تحرير الرغبة بسهولة أكبر وبالتالى سوف يقل الشك (المقاومة) وتذكر أنه فى غياب الشك ستتحقق رغبتك بشكل أسرع

لذا فعند شعورك بالشك فى قانون الجذب ، فإن كل ما ستحتاج إليه هو قراءة كتاب البراهين فقراءة كتاب البراهين سوف تذكرك بالدليل الذى حصلت عليه كما ستقلل أو تزيل شكوكك

واليك نموذجاً لكتاب البراهين

التاريخ ــــــــــــــــــــــ

لاحظت اليوم هذا البرهان (الدليل)

المال المتبقى فى عداد المرآب	تذكرة تتيح ركن السيارة مجانا
دعيت إلى الغداء اليوم	عينه مجانية فى المقهى
حصلت على خصم بمقدار ٣٠ ٪ على المشتريات	حصلت على نصيحة مجانية على العشاء

كتاب البراهين

التاريخ ______________

لاحظت اليوم هذا البرهان (الدليل)

التاريخ ______________

لاحظت اليوم هذا البرهان (الدليل)

التاريخ ______________

لاحظت اليوم هذا البرهان (الدليل)

للمزيد من النسخ من هذا التدريب ، زر موقع
www.LawofAttractionBook.com/Worksheets.html

كتاب البراهين يعمل لصالح " أيفور "

لأننى امتلك عقلية تحليلية (أعمل بمؤسسة مالية) ، فقد تصورت أننى آخر شخص يمكن أن يطبق قانون الجذب . ولكن من خلال تعاليم " مايكل " ، تعلمت كيف أغير افكارى ، وكيف أكون أكثر انفتاحاً على الأفكار الجديدة . وعندئذ بدأت تحدث لى أشياء رائعة . فقد بدأت أنظر بتفاؤل إلى أوضاع مجال عملى التى كنت أقلق بشأنها عادة ، وعندما تغيرت حالتى الشعورية من القلق إلى الإيجابية والسعادة لاحظت تحقق النتائج التى كنت اتمناها . وقد تحققت بسرعة . فإذا قررت انى اريد مقابلة ثلاثة عملاء جدد فى يوم ما ، فإن ذلك هو ما يحدث ! وإحدى الطرق التى أسجل بها البرهان على أن قانون الجذب يعمل لصالحى هى استخدامى لكتاب البراهين لتسجيل كل نجاحاتى ، الكبيرة منها والصغيرة . حيث أسجلها عندما أنجح فى جعل عميل يرشدنى إلى عميل آخر ، أو عند تسديد فاتورة ، أو عند تلقى حافز كبير ... إلخ . وأنا أرجع إلى كتاب البراهين الخاص بى عندما أريد تقوية موجاتى الترددية الإيجابية ، وأذكر نفسى بمدى قوة قانون الجذب .

أيفور جون
مستشار مالى
فيكتوريا بى سى

تذكر أن قانون الجذب لا
يبالى بما إذا كنت تتذكر ،
أو تتظاهر ، أو تحتفى ،
أو تتلاعب ، أو تختلق
أو تتذمر ، أو تقلق .
إنه ببساطة يستجيب لما هو
موجود داخل فقاعتك الترددية .
لذا ، حاول إيجاد البرهان ،
واحتف به ، وأصدر موجات
ترددية إيجابية .

الأداة # ٣ : التقدير والامتنان

التقدير والامتنان يساعدانك على إصدار موجات ترددية إيجابية قوية فعندما تقدر شيئاً ما فإنك تظهر شعوراً بالفرحة الغامرة لذا ، فكر فى تلك المرة التى عبرت فيها عن امتنانك لشخص ما فى حياتك لقد كانت المشاعر (الموجات الترددية) التى عايشتها ، عندئذ ، إيجابية

والاحتفاظ بدفتر للتقدير والامتنان يعد أداة فعالة لإبقاء موجاتك الترددية إيجابية على الدوام فعندما تخصص وقتا للتقدير كل يوم فسوف تصدر موجات ترددية قوية وإيجابية ، وبذلك تضمن إدراجها ضمن فقاعتك الترددية

يمكنك تخصيص وقت لتقدير كل شىء والشعور الذى يخلقه ذلك التقدير هو على قدر كبير من الأهمية

تحتفظ جانيس - التى ترغب فى إقامة علاقة مثالية - بدفتر للتقدير اليومى ويسمح لها ذلك الدفتر بتأمل العلاقات التى تحبها فى حياتها وإليك بعض النماذج من عبارات التقدير الخاصة بـ جانيس

- إننى ممتنة لخروجى مع أصدقاء جدد هذا الأسبوع
- لقد سعدت بتناول الغداء مع أصدقائى المقربين
- إننى أقدر أصدقائى المقربين لاهتمامهم بى
- أحب تكوين الكثير من الصداقات .

وحينما تكتب " جانيس عبارات التقدير الخاصة بها بصفة يومية فإنها تصدر موجات ترددية إيجابية وفى تلك اللحظة يأتى دور قانون الجذب ليحقق لها ما أصدرته مَوْجِياً "

خصص وقتاً لتقدير أى شىء ، فالشعور الذى يحلقه هذا التقدير هو على قدر كبير من الأهمية لأن التقدير والامتنان يساعدانك على إصدار موجات ترددية إيجابية وقوية .

الأداة # ٤ : استخدم تعبير : " إننى فى طريقى نحو . . .

يصعب أحياناً تصديق أنك ستحقق ما ترغب فيه ، وخاصة إذا كنت تركز على حقيقة أنك لم تصل إلى هدفك فعندما تركز على ما لا تملك فسوف تصدر موجات ترددية سلبية لذا ، حاول الاسترخاء بقولك " إننى فى طريقى نحو

وقول إنك لا تملك شيئاً ما إنما هو طريقة أخرى للتركيز على النقص وهو ما يولد موجة ترددية سلبية عندما تضبط نفسك وأنت تقول إنك لم تحقق شيئاً ما فلتتوقف ولتقل بدلاً من ذلك إننى فى طريقى نحو تحقيق

وقد يتساءل بعض الناس إذن هل سأكون فى طريقى نحو تحقيق شىء ما ؟ والإجابة هى نعم فأنت دائماً فى طريقك نحو تحقيق شىء ما فقانون الجذب يرتب الظروف والأحداث للاستجابة لموجاتك الترددية ، وتحقيق المزيد منها وكلما جذبت شيئاً ترغبه ، كلما تولدت تتولد لديك رغبة جديدة وبذلك تكون فى طريقك نحو تحقيق شىء جديد

وفى نفس اللحظة التى تفكر فيها فى رغبة جديدة أو تتحدث عنها أو تكتب وصفاً لها أو تدونها فى مفكرتك اليومية أو تكتبها على ملصق وتضعه على باب الثلاجة فإنك تكون قد بدأت فى طريقك نحو تحقيقها لأنك فى كل من هذه الحالات تعطى رغبتك الجديدة الانتباه والطاقة والتركيز لذا فإنك بالفعل فى طريقك نحو تحقيقها !

وإليك بعض الأمثلة لكيفية تطبيق أداة إننى فى طريقى نحو

قبل : لم أجذب ، بعد ، لشريك حياتى المثالى

- إننى فى طريقى نحو جذب شريك حياتى المثالى

قبل : لا أزال فى انتظار وظيفتى المثالية .

- إننى فى طريقى نحو جذب وظيفتى المثالية

قبل : لم أصل إلى وزنى المثالى بعد .

- إننى فى طريقى نحو امتلاك جسد أكثر رشاقة ونحافة

وتذكر استخدام هذا التعبير كلما ركزت على الشك فى قدرتك على تحقيق أهدافك أو رغباتك

الأداة # ٥ : استخدم تعبير : " لقد قررت أن ...

ثمة طريقة أخرى لإعادة صياغة تعبيراتك بحيث تصدر موجات ترددية إيجابية ، وتتمثل تلك الطريقة فى استخدام عبارة " لقد قررت أن
هل سبق أن لاحظت أنك عندما تقول " لقد قررت فإنها تولد مشاعر إيجابية قوية غالباً ؟ لقد قررت أن أمتلك ذلك أو لقد قررت أن أفعل ذلك قلما يستخدم الناس كلمة " قررت غير أنها وسيلة ممتازة لنقل تركيزنا بعيداً عن النقص ، وصبه على رغبتنا

- لقد قررت أن أمتلك المزيد من المال .
- لقد قررت أن أعمل لثلاثة أيام فى الأسبوع
- لقد قررت أن أقيم علاقة سعيدة وسليمة
- لقد قررت أن أنشىء مشروعى الخاص .
- لقد قررت أن أجذب وظيفتى المثالية .

لعلك لاحظت أنه عند شعور بعض الناس بالتضاد فإنهم غالباً ما يقولون " كفى ! لقد قررت - من الآن فصاعداً - أن أفعل كذا وكذا لذا ، فإن العزم على فعل شىء ما يتوقف على اتخاذ القرار ، ومع هذا القرار تصدر الموجة الترددية لما تريد جذبه

قرر *كثيراً* ، وسوف تشعر بالارتياح الفورى ، نتيجة للمشاعر الإيجابية التى تصاحب عملية اتخاذ القرار

الأداة # ٦ : استخدم تعبير : " يمكن حدوث الكثير ...

كان لدىّ عميل يدعى جاسون وقد استخدم قانون الجذب لجذب عميله المثالى وقد كان بوسعى الاستشعار من خلال كلماته أنه كان يحاو تحديد المكان الذى سيأتى منه عميله الرئيسى القادم فقد كان يقول أشيء مثل " يبدو أننى سأنتظر إلى الأبد ، و إننى لأتساءل متى سيحدث ذلك ؟ وبالرغم من أن جاسون " أكمل العملية ذات الخطوات الثلاث إلا أنه كان لا يزال لديه بعض الشكوك كما أن العبارات التى صاغها ـ بخصوص عميله القادم ـ كان بها شعور سلبى بالنقص (الشك)

وقد أهدر جاسون " الكثير من طاقته فى محاولة معرفة سبب عدم حصوله على ما أراد ، ولاحظ أنه لم يكن يصل لأهدافه ومثلك مثل جاسون ، لعلك قضيت أنت أيضاً ، بعض الوقت فى ملاحظة أنك لم تصل إلى أهدافك

إليك بعض الأسئلة التى طرحتُها على جاسون لمساعدته على تغيير نظرته ، من عدم وصوله لأهدافه إلى نظرة الاحتمالية

- هل يمكن حدوث الكثير خلال الأيام القليلة **القادمة** ؟
- هل يمكن حدوث الكثير خلال الأسابيع **القليلة القادمة** ؟
- هل يمكن حدوث الكثير خلال الثلاثين **يوماً القادمة** ؟

ملاحظة وقد أجاب جاسون " بحماس على كل هذه الأسئلة بقوله " نعم وفى اللحظة التى ذكرّت فيها " جاسون " بعبارة " يمكن حدوث الكثير ، فإننى استطعت أن ألحظ شعوره بالارتياح وباستخدام عبارة تحرير الرغبة ، هذه ، ساعدت " جاسون " على تغيير موجاته الترددية من النقص إلى الوفرة ، أو من موجات ترددية سلبية إلى أخرى إيجابية

ومن الآن فصاعداً ، عندما تلاحظ قصور النتائج ، فركز على احتمال أنه " يمكن حدوث الكثير

الأداة # ٧ : اطلب معلومات

غالباً عندما نحدد رغباتنا ونشعر بالإثارة تجاه تحقيقها فإن الشك قد يوقف قانون الجذب عن جذبها إلينا فإذا كانت رغبتك هى توسيع قاعدة عملائك مثلاً ، فقد تشك فى إمكانية تحقيق ذلك بيد أنه بوسعك أن ترغب فى جذب المعلومات التى ستساعدك على تحقيق ذلك الهدف جرب وإذا شعرت بتزايد الأمل بعد طلبك للمزيد من المعلومات فإن ذلك يعد مؤشراً على تقليل شكوكك ، الأمر الذى سوف يسمح لقانون الجذب بتحقيق رغباتك بشكل أسرع

مثال أودّ جذب المزيد من المعلومات حول كيفية البدء فى تحقيق رغبتى جديدة

- أود البدء فى جذب معلومات حول رغبتى بالبدء فى تحقيقها
- أود أن يجذب لى قانون الجذب بعض المعلومات الإبداعية حول كيفية تحقيق رغبتى .
- أود جذب بعض المعلومات والأفكار حول المزيد من الطرق لخلق فرص عمل أفضل لى .
- أود معرفة بعض المعلومات حول سبل تكوين شبكة علاقات فى مجال عملى الجديد .

إننا نمتلك قدراً أقل من المقاومة تجاه قبول المعلومات ، وبالتالى ، فإن المعلومات تأتى بسرعة لأنه ليس هناك موجة ترددية سلبية تحول دون مجيئها

وأحد أفضل الأساليب لتغيير الأشياء ، هو ذلك الأسلوب الذى استخدمته مع موقف جريج " المالى فحتى بعد إكماله للعملية ذات الخطوات الثلاث ، فإنه كان لا يزال يشعر بالشك تجاه إمكانية تحقيق رغبته

وقد طلبت من " جريج " أن يتخذ الخطوة الأولى ؛ أى أن يطلب ويقبل أى معلومات تخص رغبته فى الحصول على المزيد من المال فشعر

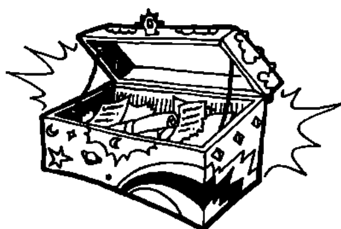
جريج " بالإثارة فوراً ، وقال أوه يا لها من بداية رائعة !
بوسعي جذب معلومات حول ما أحتاج إلى فعله لجذب المزيد من المال
هذا هو ما أحتاج إليه والآن فإن هذا هو ما يمكنني فعله !

الأداة # ٨ : خصص لنفسك صندوق جذب

يستخدم صندوق الجذب لجمع الأشياء التي تمثل رغبتك تلك الأشياء التي قصصتها من أوراق المجلات والجرائد ، أو كتيبات الدعاية لرحلات تَوَدّ القيام بها أو حتى بطاقات الأشخاص الذين تود العمل معهم

وصندوق الجذب الخاص بك يمكن أن يكون أى حاوية من أى نوع كصندوق أحذية أو صندوق مجوهرات

وفي كل مرة تضع فيها شيئاً داخل صندوق الجذب فإن ما تضعه معنوياً " في الحقيقة هو الأمل والأمل موجة ترددية إيجابية وبدلا من إلقاء كتيبات الدعاية والإعلانات ، وقول أشياء مثل " لا أستطيع تحمل ثمن هذا الشيء " أو لن أستطيع أبداً شراء واحدة من تلك الأشياء " فإنك تسمح الآن ، لرغبتك تلك بالتحرر وأنت تفعل ذلك لأنك لست منوطاً بمعرفة مكان وزمان تحقيق رغبتك إذ إن كل ما عليك فعله هو أن تضعها داخل صندوق الجذب ، وتترك الباقي لقانون الجذب



الأداة # ٩ : اخلق فراغاً

يتطلب الفراغ شيئاً يملؤه

لنفترض ، على سبيل المثال ، أنك تبحث عن المزيد من العملاء فمن خلال ترك مساحة فى خزانة ملفاتك للعملاء الجدد - أو حتى تخصيص ملفات فارغة - تحت عنوان " عملاء جدد " فسوف يحدث شيئان : سوف ترسخ النية بأنك تريد جذب عملاء جدد ، وسوف تخلق فراغاً أيضاً ينبغى ملؤه وقولك إننى فى انتظار عملاء جدد " أو " ليس لدىّ سوى القليل من العملاء " يمكن إعادة صياغته ليكون كالتالى " لدىّ مساحة لعملاء جدد هل تحس بمدى التفاؤل الذى تبثه تلك العبارة ؟ هل تخلق تلك العبارة شعوراً أفضل لديك ؟

ويمكن خلق بعض الفراغات بشكل عمدى مثلاً ، اكتب فى مفكرتك هذه العبارة عميل جديد هنا " أو " لقاء مع عميل جديد هنا " أو " صفقة تبرم هنا والآن ، فإنك قد خلقت فراغاً ونية لجذب هذه الأشياء وعندما تنظر إلى مفكرتك ستتذكر نيتك الخاصة بما تريد جذبه فى تلك المساحات الخالية ، وبالتالى ، سوف تعطيها المزيد من الانتباه والطاقة والتركيز

أما النوع الآخر من الفراغ فهو غير عمدى وهو ما يحدث عندما يلغى عميل موعداً كان قد حدده معك ، وحينئذ يتذمر معظم الناس أو يقلقون من فقد العميل نهائياً ، وبالتالى ، يقضون معظم وقتهم فى التركيز على إلغاء العميل لموعده ، ويعطونه انتباهاً سلبياً إلا أنه يمكنك تغيير هذه الموجة الترددية بقول " كل ما هنالك أننى خلقت فراغاً لجذب عميل جديد " أو " لقد أفسحت مساحة أخرى لمشروع جديد فى مجال عملى

والآن ، فإن ذلك يحرر الرغبة !

الأداة # ١٠ : اسمح لقانون الجذب بالتفكير فى رغبتك

قد تشعر أحياناً بوطأة التفكير فى رغبتك وفى كل تلك الأشياء التى تحتاجها لتحقيق تلك الرغبة بيد أنه لا يحب عليك تحميل نفسك كل هذا العبء ، فقانون الجذب سيحقق لك تلك النتائج بسهولة

فى تلك اللحظة التى تضبط نفسك تقول فيها

- لا أعرف كيف أفكر فى ذلك .
- لا أدرى أين أبحث .
- لا أعرف كيفية إيجاد هذه المعلومات .
- لا أدرى ما هى الخطوة التالية .
- أجد صعوبة فى العثور على ذلك .
- لا أستطيع تصور .

توقف ! وقل لنفسك " هذه ليست مهمتى ، فسوف أسمح لقانون الجذب بالتفكير فيها "

وقد كان هذا الدرس فى غاية الأهمية لعميلتى وصديقتى " أندريا " فعندما قررت إنشاء مشروع خاص ، فقد استخدمت قانون الجذب لجذب مجال العمل المثالى بالنسبة لها وبعد استخدامها للعملية ذات الخطوات الثلاث اكتشفت أندريا مجالاً جعلها تشعر بالإثارة الحقيقية لأنه سمح لها بالتسوق كل يوم كما أنها استخدمت أيضاً قانون الجذب لإيجاد نظام التمويل ، والموقع المثاليين لمتجر الملابس الخاص بها وفى كل خطوة على الطريق ، وحينما كانت تثور أسئلة صعبة وتشعر أندريا بالقلق تجاه التفاصيل فإننى أقول لها " هذه ليست مهمتك ، دعى قانون الجذب يفكر فيها

وعلى الرغم من أن قانون الجذب قد تولى أمر الإجابة على الأسئلة الرئيسية ، فإنه كان على " أندريا " أن تقوم بإجراءات المتابعة على سبيل المثال فبعد أن عرفت اسم المصرفى المثالى ، فقد كان عليها تحديد موعد معه لترتيب مسألة تمويل متجرها

وهنا يحين وقت اتخاذ الإجراءات ، والتحرك نحو التنفيذ فكلما تركت قانون الجذب يفكر فى أسئلتك وبدأت فى تلقى الأشياء التى تتسق مع رغبتك كلما أمكنك ، عندئذ اتخاذ قرار بموعد التحرك واتخاذ الإجراءات المناسبة

لست منوطاً بالتفكير فى كل الأمور ، بل عليك أن تدع قانون الجذب يفكر فيها .

ملخص الخطوة الثالثة : تحرير الرغبة

ها قد أنهيت الخطوة الثالثة من عملية الجذب الانتقائى تحرير الرغبة

إليك ما تناولناه فى الجزء السابق :

- تحرير الرغبة ـ الخطوة الثالثة من عملية الجذب الانتقائى ـ هى أهم خطوة .
- تحرير الرغبة هو التخلص من الشك
- الشك موجة ترددية سلبية .
- الموجة الترددية السلبية التى يخلقها الشك تلغى الموجة الترددية الإيجابية للرغبة .
- نقص الثقة هو فكرة متكررة .
- عندما تقول : " لا أستطيع لأن ... ، فإن ذلك دليل على نقص الثقة .
- إيجاد البرهان يساعدك على إزالة الشك
- إيجاد دليل على أن الآخرين يمتلكون أو يفعلون ما تريد أنت امتلاكه ، أو فعله يساعدك على إزالة شكوكك
- الهدف من أدوات تحرير الرغبة هو مساعدتك على إزالة الشك .
- **الأدوات العشر لتحرير الرغبة :**
  - احتفـ بالبرهان (الدليل)
  - سجل برهان قانون الجذب
  - التقدير والامتنان
  - استخدم تعبير " إننى فى طريقى نحو
  - استخدم تعبير " لقد قررت أن ...
  - استخدم تعبير " يمكن حدوث الكثير
  - اطلب معلومات .
  - خصص لنفسك صندوق جذب .
  - اخلق فراغاً .
  - اسمح لقانون الجذب بالتفكير فى رغبتك

الخلاصة

والآن   بعد أن تعلمت كيفية استخدام قانون الجذب للحصول على المزيد مما تريد والتقليل مما لا تريد ، فإنه يمكنك البدء فى استخدام الأدوات الواردة بهذا الكتاب فوراً

والتدريبات الواردة بالخطوات الأولى والثانية والثالثة ، بالإضافة إلى تدريبات أخرى   كلها متاحة مجاناً على موقعنا

www.LawofAttractionBook.com/worksheets.html

ما وراء معادلة الخطوات الثلاث

- كن أكثر وفرة واجذب المزيد من المال

- العلاقات وموجاتك الترددية

- الآباء والمعلمون : تعلموا كيفية تدريس قانون الجذب للأطفال

الوفرة شعور . كن أكثر
حرصاً على وضع الشعور
بالوفرة ضمن موجتك الترددية
الحالية . فقاعتك الترددية .

كن أكثر وفرة واجذب المزيد من المال

لقد تعلمت حتى الآن أن كل المشاعر تتمخض عنها موجات ترددية سواء أكانت إيجابية أم سلبية والوفرة شعور ، وذلك من حسن الطالع لماذا ؟ لأن كل المشاعر يمكن محاكاتها وهذا الشعور يؤدى إلى موجات ترددية معينة يمكنك محاكاتها وفى كثير من الأحوال يحاكى الناس الشعور بالنقص أو الحزن أو قلة الحيلة ، ببساطة ، من خلال الأفكار والكلمات التى يستخدمونها بعد اتفاقنا على أنك تستطيع توليد مشاعر معينة من خلال كلماتك وأفكارك ، يمكنك تعلم كيفية محاكاة الشعور بالوفرة بشكل أكبر ، عن طريق تغيير الطريقة التى تستخدم بها كلماتك وأفكارك

إن قانون الجذب لا يعرف ما إذا كنت تولد أفكاراً عن طريق التذكر أو التظاهر ، أو الاختلاق أو التخيل ، أو عن طريق أحلام اليقظة إنه ، ببساطة ، يستجيب لموجاتنا الترددية فى تلك اللحظة ويمكننا إصدار موجة ترددية واحدة فى كل مرة ! ومن خلال صنع شعور بالوفرة بشكل أكبر ولوقت أطول ، فإننا نضعه ضمن فقاعتنا الترددية لمزيد من الوقت ، وبالتالى ، فسوف تزيد الوفرة فى حياتنا

ہدفك هو وضع الشعور بالوفرة ضمن فقاعتك الترددية بـأكبر قـدر ممكـن ، ڍلأطول فترة من الزمن والشيء المبشر أنه يسهل محاكاة الشعور بـالوفرة ىعنك تتمتع بالوفرة فى حياتك كل يوم إلا أنـك لم تلاحظهـا ، أو تحتـف ـب أو تتحدث عنها ، ولذلك لم تضعها ضمن فقاعتك الترددية

ـع قائمة بكل المصادر والموارد التـى يمكـن أن يـأتى منهـا المـال والـوفرة محين يُسأل معظم الناس " كيف استطعتم الحصول على المزيد من المال ؟ " فإنهم يقولون إنهـم استطاعوا العمـل لـساعات أطـول لكـسب المزيـد مـن أو حصلوا على وظيفة بدوام جزئي لكـسب المزيد من المال وبالنسبة ىؤلاء الناس ، فإن إيمانهم بأن هذه هى الطريقة الوحيدة لزيادة الوفرة إنما ـه عن نقص الثقة إذ أن هناك الكثير والكثير من الطرق الأخـرى لإيجـاد ـوفرة فى حياتك

ى الصفحة التالية ستجد قائمة غير مكتملة للجوانب التى يمكـن اعتبارهـا ـن قبيل الوفرة بعبارة أخرى ، عندما تجرب أى شىء من الأشياء الواردة ـقائمة التالية ، فسوف يتولد لديك الشعور بالوفرة غالباً

ـك تلاحظ أيضاً أن الشعور بـالوفرة ـ فـى كـثير مـن الحـالات ـ لا يـرتبط ـنعاً بالمال

مصادر الوفرة (أمثلة)

- يدعوك أحدهم على الغداء (أو الإفطار أو العشاء)
- يعطيك أحدهم نصيحة مجانية ، أو تدريباً دون مقابل
- تتلقى هدايا
- تتلقى عرضاً بتوصيلك مجاناً من مكان إلى آخر
- تحصل على الكوب الثانى من القهوة مجاناً
- تتلقى جائزة
- تشترى شيئاً بسعر منخفض أو فى موسم التخفيضات
- تفوز بجائزة من شركات الدعاية
- تتاجر أو تتبادل شيئاً مع أحد الأشخاص
- تبيع منتجاتك أو خدماتك
- (أضف المزيد مما تعرفه أنت)

مصادر أخرى للوفرة

____
____
____
____
____
____
____
____
____
____
____
____
____

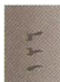
إليك بعض الأدوات لوضع الشعور بالوفرة ضمن فقاعتك الترددية

الأداة # ١ : سجل الدليل على وجود الوفرة

احتفظ بسجل يومي يحوى جميع المصادر التى تحصل منها على الوفرة فهذا سيساعدك كثيراً على ملاحظة الوفرة فى حياتك كما أن الاحتفاظ بسجل يومي يوضح أنك تجمع البرهان (الدليل) على أن الوفرة موجودة فى حياتك احتف بها ! عندما تلاحظ الوفرة ، فاحتف بالدليل على وجودها فى حياتك ـ وبينما تحتفى ، اعلم أنك تصدر موجة ترددية إيجابية للوفرة وتذكر أنه فى كل لحظة ومنها اللحظة الحالية يستجيب قانون الجذب إلى الموجة الترددية التى تصدرها ، ويعطيك المزيد منها والاحتفاظ بذلك السجل سوف يشجعك على قضاء المزيد من الوقت فى الاحتفاء بالوفرة ، وبالتالى سوف تضمن وضعها ضمن فقاعتك الترددية وإليك نموذجاً لبداية سجل يومى لتتبع الوفرة

أتمتع بالوفرة . وقد جذبت اليوم الوفرة عندما

- دفع أحد أصدقائى حساب غدائى .
- تلقيت نصف ساعة من التدريب المجانى أثناء الغداء
- تلقيت عرضاً بتوصيلى مجانا من وإلى المطار
- تلقيت شيكاً من أحد العملاء .
- تلقيت رسالة شكر .
- أبرمت صفقة لبيع نظاراتى الجديدة .
- أخرى ...



احتفظ بسجلك اليومى ، وأد هذا التدريب على مدار الأيام السبعة المقبلة وسوف تلاحظ نفسك تقول " إننى أتمتع بالوفرة ! وقد جذبت الـ على الوفرة يومياً على مدار الأيام السبعة الماضية " أو " إننى أحظى بـ الشديدة ! فقد حققت مائة دولار من نصيحة مجانية تلقيتها فى الأ السبعة الماضية ويفضل أن تستمر فى أداء ذلك التدريب لما بعد الأ السبعة

أكثر من إصدار الموجة الترددية للوفرة وسوف يحقق لك قانون الجـ المزيد منها

استخدم التدريب الوارد بالصفحة التالية للبدء فى تسجيل دليلك عـ وجود الوفرة اليوم

سجل أدلة الوفرة

التاريخ	أتمتع بالوفرة ، فقد جذبت اليوم ...

التاريخ	أتمتع بالوفرة ، فقد جذبت اليوم ...

التاريخ	أتمتع بالوفرة ، فقد جذبت اليوم ...

التاريخ	أتمتع بالوفرة ، فقد جذبت اليوم ...

للمزيد من النسخ من هذا التدريب ، زر موقع
www.LawofAttractionBook.com/worksheets.html

الأداة # ٢ : قل "نعم" للمال دائماً

يجد الكثير من الناس صعوبة فى قول "نعم" عندما يعرض عليهم شخص ما دفع حساب غدائهم ، أو شراء هدية لهم ، أو عندما يريد إعطاءهم مالاً. فعندما يُعرض على الكثير من الناس دفع حساب غدائهم، فإنهم يقولون: "كلا، لا يجب عليك فعل ذلك" أو "أوه، كلا، سوف أدفع حساب غدائى بنفسى ؛ أنت لست مضطراً لتحمل تكاليف غدائى" أو "أوه ، كلا ، فأنا لا أسمح بذلك". هل يبدو ذلك مألوفاً لك أو لشخص تعرفه ؟

فى كل من هذه العبارات تستطيع سماع مقاومة تلقى المال. ومع ذلك فسوف تتعلم هنا أن تقول: "شكرًا، يسرنى ذلك"، وسوف تبدأ بالشعور بالرضا تجاه ذلك التصرف. ربما تحس بعدم الارتياح فى البداية، ولكن مع استمرارك فى قول "نعم"، سوف يصبح الأمر أكثر سهولة، وسوف تشعر بغياب المقاومة ، وفى المقابل فإن سوف يحسن رغبتك فى مزيد من المال. ابدأ بقول "نعم" للمال اليوم !

الأداة # ٣ : احتفظ بشيك المرتب

هل تريد تقوية موجاتك الترددية بخصوص تلقى المزيد من المال ؟ عليك إذن الاحتفاظ بالشيك الذى تسلمته لفترة أطول.

بدلاً من صرف الشيك فى اليوم الذى تتسلمه فيه ، فإن الاحتفاظ به سوف يولد قيمة "ترددية" أكبر كلما نظرت إليه ليوم أو أكثر. ففى كل مرة تنظر فيها إلى الشيك ، سوف تشعر بقليل من الإثارة التى تنتقل، بدورها ، إلى قانون الجذب.

وتذكر أنك فى كل مرة تشعر بقليل من الإثارة ، فإنك تضع ذلك الشعور ضمن فقاعتك الترددية. وعندما تلاحظ أن شيئاً ما قد جعلك تشعر بالإثارة تجاه المال، فحاول تكراره مرة بعد أخرى ، وسوف يستجيب قانون الجذب دائماً.

الخلاصة : الوفرة وجذب المزيد من المال

إليك ما تناولناه فى الجزء السابق

- أكثر من وضع الشعور بالوفرة ضمن موجاتك **الترددية الحالية**
- اعرف المصادر المتنوعة للوفرة .
- تسجيل الدليل على الوفرة يزيد انتباهك **للموجة الترددية للوفرة**
- أنت منوط بوضع الموجة الترددية للوفرة **ـ بأكبر قدر ممكن ـ ضمن** فقاعتك الترددية .
- احتف باللحظة التى تلاحظ فيها أنك جذبت **المزيد من الوفرة**
- ثلاث أدوات تساعدك على جذب المزيد من **الوفرة**
  - تسجيل الدليل على الوفرة .
  - قول " نعم " للمال دائماً .
  - الاحتفاظ بشيك المرتب .

العلاقات وموجاتك الترددية

هل لاحظت أنك عندما تقابل شخصاً ـ لثوان معدودة ـ فإنك تقول لنفسك " إننى لا أطيقه " وفى أوقات أخرى عندما تقابل شخصاً آخر ، فإنك تستطيع إقامة علاقة صداقة معه فى ثوان معدودة ، وتجد نفسك تقول " لكم أحبه وهذه التجارب توضح أنك تلتقط موجاتهم الترددية

ولو قسنا موجتك الترددية على مقياس متدرج من صفر إلى ١٠٠ ، بحيث تكون الدرجة ١٠٠ مؤشراً على تردد موجى عال جداً و ١ مؤشراً على تردد موجى منخفض جداً ، فكم سيكون مقياس ترددك الموجى ؟

تخيل مؤشر مذياع يوضح موجات من صفر إلى ١٠٠ وأن كل المحطات الإذاعية التى تقع بين صفر و ٥٠ تبث برامج تتناول مواضيع سلبية كذ المحطات الإذاعية التى تقع بين ٥٠ و ١٠٠ تبث برامج تتناول مواضيع إيجابية



إن موجاتك الترددية تشبه الموجات الترددية للمذياع فعندما تشعر بالسعادة وبأن كل شىء يسير على ما يرام فى حياتك ، فإن الأشياء تتحقق لك بسهولة ، ويكون كل شخص فى حياتك إيجابياً وبوسعنا القول بأن موجاتنا الترددية تصل إلى ٩٨,٥ بمقياس التردد الموجى للمذياع

كيف تعرف أن مقياس موجاتك الترددية يبلغ ٩٨,٥ ؟ يمكنك معرفة ذلك من خلال المشاعر التى تراودك ، يمكنك رؤية الرسم البيانى ومن خلال المشاعر التى تراودك عندما يكون ترددك الموجى عالياً ، فإن ذلك يعنى أن هناك القليل من الموجات الترددية السلبية من حولك وعندما يكون هناك القليل من الموجات الترددية السلبية من حولك فإن كل شىء يمكن يأتى إليك بسرعة أكبر حيث تبدأ فى جذب العلاقات المتسقة مع ترددك الموجى ولعل البعض منكم قد لاحظ ، أيضاً أنه عند زيادتهم لترددهم الموجى ، فإنهم قد بدأوا فى جذب أشخاص ذوى عقليات وموجات ترددية مماثلة لهم فى جميع مناحى الحياة

المسافة التى تفصل بين ترددك
الموجى والتردد الموجى لشخص
آخر تساوى مقدار المقاومة
(السلبية) التى تشعر بها
عندما تكون معه .

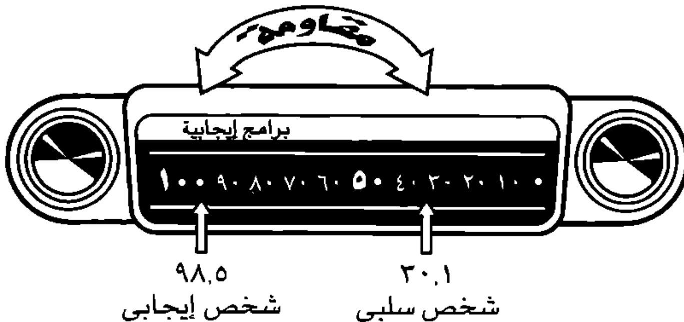
ومن جانب آخر فربما اعتاد الكثيرون منكم أيضاً قول السلبية تولـ سلبية فمعظمنا يعرف أشخاصاً لا يبلغ ترددهم الموجى ٩٨,٥ فى نفس الوقت الذى يكون فيه ترددنا الموجى على هذه الدرجة تذكر مرة فى حياتك أنه حينما كان ترددك الموجى عالياً فيها وقد مررت بتجارب رائعة وكان كل شىء فى حياتك يسير على نحو رائع فجأة يدق جرس هاتفك وعندما تنظر إلى الشاشة فإنك تجد رقم شخص ذى تردد موجى أقل منك وبمجرد رؤية اسمه سوف يقل ترددك الموجى فلنطلق على هذا الشخص " الصديق سلبى

صديقك السلبى

قد يتساءل البعض " كيف أجذب شخصاً سلبياً إذا كان ترددى الموجى عالياً ؟ والإجابة فى غاية البساطة إنك لم تختر جذبه بالضرورة فالشخص السلبى فى حياتك قد يكون شريك حياتك ، أو زميل عمل أو ابنا أو أباً أو جاراً

لنفترض على سبيل المثال ، أن التردد الموجى لذلك الشخص السلبى منخفض ٣٠,١ وأن ترددك الموجى ٩٨,٥ وبالنظر إلى شاشة عرض الترددات الموجية للمذياع أدناه ، يمكنك رؤية المسافة الفاصلة بين ترددك الموجى وبين التردد الموجى لذلك الشخص السلبى والمسافة الفاصلة بين ترددك الموجى وبين التردد الموجى لشخص آخر تساوى مقدار المقاومة (السلبية) التى تشعر بها عندما تكون موجوداً معه أو عندما تحادثه

فى الماضى ربما كنت تقول أهلاً أيها السلبى هيا دمر طاقتى إلا أنه فى الحقيقة لم يدمر طاقتك بل أنت الذى خفضتها (قللت ترددك الموجى) حتى تتماشى مع موجته الترددية



كيفية الحفاظ على ترددك الموجى الإيجابى

ما الذى يمكنك فعله فى المستقبل للحفاظ على ترددك الموجى عند ٩٨,٥ عندما تتحدث مع أشخاص ذوى تردد موجى منخفض جداً تماماً كما تفعل عند اختيار محطة (أو تردد موجى) فى مذياع سيارتك يمكنك أيضاً أن تختار تردداً موجياً مرتفعاً ، على الرغم من وجود شخص سلبى فى حياتك وإليك كيفية فعل ذلك

فى المرة التالية عندما يتصل بك شخص سلبى ، ويبدأ فى التحدث عن مدى بؤس حياته ، أو عن مدى كراهيته لوظيفته أو عن عدم امتلاكه للمال الكافى أو عدم رضاه عن علاقته بشريك حياته ، فأمامك خياران

الخيار # ١ : يمكنك الدخول فى هذا الحوار الذى يقلل ترددك الموجى حتى يتناسب مع تردده الموجى

أو

الخيار # ٢ : عندما تسمعه يتحدث عما لا يريده ، فيمكنك ببساطة أن تسأله : " إذن ، ما الذى تريده ؟ "

وتذكر أنه عندما ينتقل الشخص السلبى مما لا يريد إلى ما يريد ، فإن كلماته سوف تتغير ، وعندما تتغير كلماته فسيتغير تردده الموجى بحيث يصدر تردداً موجياً أعلى وحينما يرتفع تردده الموجى فإنه يقترب من ترددك الموجى ، وكلما تقاربت تردداتكما الموجية كلما صارت أكثر تناغماً

والآن أنت تفهم أنه عند مقابلتك لشخص تشعر معه بالود ، وتقول لنفسك " هل تقابلت معه من قبل ، فأنا أشعر معه بالتناغم الشديد ، فإنك تعنى حقاً أن تردداتكما الموجية متناغمة وعندما تقابل شخصاً آخر ، وقبل أن تعرف اسمه ، فإنك تجد نفسك تقول واو إننى لا أحبه إطلاقاً ، فشخصيته متنافرة مع شخصيتى تماماً ، فذلك مؤشر على أن تردداتكما الموجية ليست متناغمة

إنك منوط بالاعتناء بترددك الموجى وتغيير مجرى الحديث مع الآخر حتى يكون أكثر تفاؤلاً وإيجابية وعليك فعل ذلك من خلال طرح السؤال التالى بلطف إذن ، ما الذى تريده ؟ " الأمر الذى يمكنك من مساعدة الآخر على أن يكون تردده أعلى وبالتالى أكثر إيجابية

جذب علاقتك المثالية

سأستخدم كلمة علاقة هنا للإشارة إلى الكثير من أنواع العلاقات ـ ربما علاقتك بشريك حياتك ، أو علاقات العمل ، أو علاقتك بأولادك أو والديك أو جيرانك ، أو زملاء العمل ، أو طلابك ، أو عملائك

والآن سنبدأ باستخدام معادلة الخطوات الثلاث لقانون الجذب لتعلم كيفية جذب علاقتك المثالية

تنبيه : التضاد الذى جربته فى الماضى سيكون مفيداً لك فى المستقبل .

إن معرفة ما لم تكن تحبه فى شريك حياتك السابق ، هو مفيد جداً لك حيث تستطيع استخدام هذه المعلومات لمساعدتك على معرفة نوع شريك الحياة الذى تريده فعلى سبيل المثال إذا لم تكن تريد شخصاً يعمل لأوقات طويلة فما الذى تريده ؟ وإذا لم تكن تريد شخصاً لا يحب المغامرة فما الذى تريده ؟ وإذا لم تكن تريد شخصاً لا يهتم بالموسيقى أو غير رومانسى أو لا يستمع إليك جيداً ، فما الذى تريده ؟

إن فهم ما لا تريد سيساعدك على توليد المزيد من الإدراك لما تريد وإدراكك هذا سوف يصبح هو رغبتك الجديدة الواضحة ! وأسهل طريقة لفعل ذلك هى أن تقول لنفسك " إذن ، ما الذى أريده ؟ " الأمر يبدو بسيطاً وهو بسيط بالفعل ! فعندما تغير ملاحظتك مما لا تريد إلى ما تريد فسوف يتغير ترددك الموجى وعندما تغير ترددك الموجى ، فسوف تتغير النتيجة ! لاحظ ، أيضاً ، الشعور الذى سوف يراودك حينما

تستوضح شيئاً ما ، حيث نشعر بالارتياح حينما نقول " أوه ! هذا بالضبط ما أبغي ! وهذا الإدراك الجديد قد أصبح الآن هو رغبتك وهذه هي الخطوة الأولى للحصول على علاقتك المثالية

وإذا لم تكن تظهر التردد الموجي الحقيقي لما تريد ، فإن قانون الجذب لن يستطيع الاستجابة له بعبارة أخرى ، أنت تقول إنك تريد هذا النوع من الأشخاص ، ولكنك تصدر تردداً موجياً مختلفاً عن رغبتك وإحدى طرق التحقق من التردد الموجي الذى تصدره هو أن تراقب ما تتلقاه في حياتك فهو دائماً ما يتماشى مع ما تصدره " ترددياً

وبينما يكون معظم الناس منخرطين في عملية جذب علاقتهم المثالية فإنهم يقضون الوقت في ملاحظة عدم جذبهم لما يريدون بالضبط وتلك الملاحظة تتسبب في إصدارهم لتردد موجي ينم عن النقص (تردد موجي سلبي) توقف عن ملاحظة ما لا تجذبه ، وتوقف عن إعطائه انتباهك وطاقتك وتركيزك فمهمتك هي أن تبحث عن جوانب العلاقة التي تتماشى مع قائمة رغباتك وأن تعطيها انتباهك ! وعندئذ سيتغير ترددك الموجي ، وسيحقق لك قانون الجذب المزيد منه !

نصائح لجذب علاقتك المثالية

النصيحة # ١ : لا تخبر أحداً بفشل علاقتك !

لا تراسل أصدقاءك عبر البريد الإلكترونى لتخبرهم بذلك ! لا تتحدث عن ذلك الفشل مع جيرانك ! لا تكتب عنه فى مفكرتك ! وتذكر أن قانون الجذب لا يعرف ما إذا كنت تتذكر شيئاً ما أو تتذمر منه أو تبدى قلقك بشأنه فقانون الجذب ، ببساطة يحقق لك ما تركز عليه ، أياً ما كان !

النصيحة # ٢ : كون قائمة التضاد الخاصة بك

عد إلى المنزل بعد مقابلة الشخص الذى كنت تنوى إقامة علاقة معه وكوِّن قائمة بكل تلك الأشياء التى لم تحبها فى ذلك الشخص وغيرِّ كل بنود التضاد فى قائمتك إلى شىء آخر تريده بوضوح

النصيحة # ٣ : ضع نهاية لهذه العلاقة إذا لم تبد سليمة

إذا لم تبد هذه العلاقة علاقة جيدة من اللقاء الأول ، فلن تتحسن فى العادة لذا ، ضع نهاية لها ببساطة ، مع إضافة بنود جديدة لقائمة الإدراك والوضوح الخاصة بك فى كل مرة تنهى فيها علاقة ما

النصيحة # ٤ : أعلن سبب تماشى هذه العلاقة مع ما كنت تريد

خصص بعض الوقت للتحدث والكتابة عنها ، وتخيل سبب تماشيها مع ما كنت تتمنى أعط المزيد من الانتباه والطاقة والتركيز لما تريد

الخلاصة : العلاقات وترددك الموجى

إليك ما تناولناه فى الجزء السابق

- تذكر أنك فى كل لحظة تصدر **تردداً موجياً** ، سواء أكان إيجابياً أم سلبياً .
- عندما يكون ترددك الموجى عاليا ، **ويكون التردد الموجى** لشخص آخر منخفضاً ، فسوف تشعر **بالمقاومة** (تردد موجى سلبى) .
- للمساعدة على الاحتفاظ بتردد موجى **عال - عند التعامل مع** أشخاص ذوى تردد موجى منخفض - **اسألهم** " إذن ما الذى تريدونه ؟ " عندما يتذمرون ، **أو يتحدثون عما لا** يريدون .
- استخدم عملية الجذب الانتقائى لجذب **علاقتك المثالية**
- **أربع نصائح لجذب علاقتك المثالية**
  - لا تخبر أحداً بفشل علاقتك .
  - كون قائمة .
  - ضع نهاية لها إذا لم تبد سليمة
  - أعلن سبب تناسبها مع ما كنت تريد

الآباء والمعلمون :

تعلموا كيفية تدريس قانون الجذب للأطفال

تخيل أن كل من فى أسرتك أو مدرستك يطبق قانون الجذب هذ الجزء مخصص لإعطائك معلومات وأدوات وألعاب ممتعة ، لمساعدتك على توصيل رسالة قانون الجذب إلى الأطفال بطريقة سهلة

عند تعليم الكبار ، يشيع استخدام كلمات مثل " استجلاء " و " ترددات موجية و " تزامن و دوام حسن الحظ " و " التوافق أما تعليم قانون الجذب للأطفال فيستلزم التحدث إليهم بما يتناسب مع مستوى تحصيلهم اللغوى باستخدام كلمات يستطيعون استيعابها

النصيحة #١ : بسّط كلماتك

بدلاً من استخدام عبارة " ترددات موجية ، استخدم كلمة " مزاج

عندما كان يُطلب منى مؤخراً التحدث إلى مجموعة فى سن العاشرة فقد قررت أن أبدأ مقدمتى باستخدام كلمات شائعة لديهم وكنت أطرح عليهم هذا السؤال هل تستطيعون إعطائى أمثلة للحالة المزاجية السلبية ؟ وقد استخدمت كلمة حالة مزاجية " بدلاً من " ترددات موجية وسرعان ما كان التلاميذ يرفعون أيديهم وإليك بعض الأمثلة التى ذكروها

- عندما لا تشرب أمى قهوتها فإن حالتها المزاجية تكون سلبية
- عندما يتشاحن والدى فى المنزل ، فإننى أشعر بحالة مزاجية سلبية
- عندما أرى شخصاً متذمراً فى المدرسة فإننى أشعر بحالة مزاجية سلبية
- عندما أكون فى مبنى مخيف ومظلم ، فإننى أشعر بحالة مزاجية سلبية

من الواضح أن هؤلاء الأطفال فهموا ماهية الحالة المزاجية السلبية وقد اتفقوا على أن التواجد مع آخرين لديهم حالة مزاجية سلبية ـ أو إذا كانت حالتهم المزاجية هم أنفسهم سلبية ـ يخلق شعوراً سيئاً

النصيحة # ٢ : اجعل الأطفال يتبنون مفهوماً جديداً ، عن طريق إجاباتهم على أسئلة من وحي تجاربهم .



لقد استخدمتُ صورة لمفتاح مصباح كهربائي على السبورة ، موضحاً موقع " التشغيل و " الإغلاق وكان " التشغيل " يعني الشعور بحالة مزاجية إيجابية ، بينما " الغلق " يعني الشعور بحالة مزاجية سلبية وبعد أن توصلت مع التلاميذ إلى الاتفاق على أن الشعور بحالة مزاجية إيجابية هو أفضل من الحالة المزاجية السلبية وسألتُهم إذا كانوا يريدون تعلم كيفية تغيير مزاجهم السلبي إلى مزاج إيجابي فقالوا جميعاً بحماس نعم

وقد طلبت منهم كتابة كلمتين بخط كبير " لا تكن " و " لا تفعل ، ثم شرحت لهم أنه عند استخدامنا لهذه الكلمات فإننا نشعر بالسلبية ، ثم طلبت منهم إعطائي أمثلة عن استخدام هذه الكلمات في حياتهم يمكنك المراهنة على أنه كانت لديهم قائمة كاملة قد أعطوني إياها وإليك الأمثلة

- لا تتأخر
- لا توسخ ملابسك
- لا تجر فى الردهة
- لا تترك معطفك على الأرض
- لا تكن مشاغباً
- لا تلعب الكرة فى البيت
- لا تأكل أو تشرب بالقرب من الحاسوب

وبعد وضع قائمة بكل تلك الأمثلة على السبورة ، اقترحت عليهم قراءتها معاً بصوت مرتفع وقد اتفقوا جميعاً على أن مجرد ترديد بنود القائمة بصوت مرتفع قد خلق شعوراً سلبياً بعبارة أخرى لقد أثبتُّ وجهة نظرى وجعلتهم يتفقون معى وهكذا أوضحت لهم المشكلة ، ثم قدمت لهم الحل

النصيحة #٣ : الأطفال يحبون الأسرار

مع اختيار كلماتى بعناية مرة أخرى أخبرتهم بأننى سأعلمهم طريقة " سرية " لتشغيل مفتاح اللمبة (الحالة المزاجية الإيجابية) بدلاً من إغلاقه (الحالة المزاجية السلبية) وقد اخترت كلمة " سرية " عن عمد) وقد أعجبهم الأمر عندما قلت لهم إن هذا " السر " لا يعرفه إلا القليل من الكبار ، وإنه من خلال هذا " السر " سوف يستطيعون تغيير أى حالة مزاجية سلبية إلى حالة أخرى إيجابية

وتعلم الأطفال أن السر فى تغيير حالتهم المزاجية السلبية يكمن فى طرح سؤال بسيط جداً على أنفسهم ففى كل مرة كانوا يسمعون فيها أنفسهم وهم يقولون " لا تفعل " أو " لا تكن ، كانوا يسألون أنفسهم " إذن ما الذى أريده ؟ ومع مراجعة قائمة " لا تفعل و " لا تكن " الخاصة بهم ، توصلنا إلى قائمة " إذن ، ما الذى أريده ؟ "

" لا تفعل " و " لا تكن	إذن ، ما الذى أريده ؟
لا تتأخر .	عد إلى البيت فى موعدك
لا توسخ ملابسك .	حافظ على نظافة ملابسك
لا تجر فى الردهة .	سر على مهل فى الردهة
لا تترك معطفك على الأرض	علق معطفك .
لا تكن مشاغباً .	كن لطيفاً .
لا تلعب الكرة فى البيت	العب الكرة خارج البيت
لا تأكل أو تشرب بالقرب من الحاسوب .	كل أو اشرب على المائدة



وحينما راجعت هذه القائمة مع التلاميذ اتفقوا جميعاً على أن قول ما يريدون قد خلق لديهم شعوراً أفضل من قولهم ما لا يريدون

وعن طريق تطبيق النصائح الثلاث ، استوعب هؤلاء التلاميذ مفهوم تغيير حالتهم المزاجية من السلب إلى الإيجاب ، بسهولة وبسرعة !

وقد عرفت أنهم كانوا متشوقين ومتحمسين للعودة إلى البيت لمشاركة هذه الرسالة مع آبائهم وأصدقائهم لذا ذكرتهم مرة أخرى بأن ذلك سر ، ولكى يحافظوا على ذلك السر ، فعليهم التعامل بلطف مع الآخرين عند تطبيق ما تعلموه وبهذه الطريقة عندما كان آباؤهم أو أشقاؤهم أو أصدقاؤهم يستخدمون كلمة " لا تفعل " أو " لا تكن فإنهم كانوا يسألونهم ، بلطف ، السؤال السرى " إذن ، ما الذى تريدونه ؟

إيجابى

إثارة ، حب ،

أمان ، متعة



سلبى

حزين ، غاضب ،

خائف ، وحيد ، منعزل

أدوات لتعليم قانون الجذب للأطفال

الأداة # ١ : لعبة اللوحة المغناطيسية

ثمة لعبة سهلة الممارسة داخل أية أسرة ، أو أية مجموعة صغيرة من الأطفال ، وهى لعبة لوحة لا تفعل و " لا تكن " المغناطيسية جهز لوحة مغناطيسية (أو شيئاً مشابهاً) عن طريق كتابة اسم كل فرد من أفراد الأسرة ، أو المجموعة على رأس ورقة واستخدم أشكالاً مغناطيسية ذات أشكال ممتعة لأن الهدف من اللعبة هو جمع أكبر عدد ممكن من الأشكال المغناطيسية تحت اسمك فى نهاية الأسبوع ابدأ بإعطاء كل فرد من أفراد الأسرة أو المجموعة ، خمسة أشكال مغناطيسية ، وفى كل مرة يسمع أحدهم أى شخص يقول " لا تفعل و " لا تكن فإن اللاعب الذى استخدم هذه الكلمات سوف يخسر شكلاً مغناطيسياً لصالح اللاعب الذى لاحظه حدد جائزة للفائز فى نهاية الأسبوع واجعلها ممتعة واعرض اللوحة المغناطيسية فى مكان بارز فبالنسبة للأسر فإن المكان المثالى ينبغى أن يكون قريباً من مائدة العشاء أو سكون فى الردهة بحيث يمكن الرجوع إليها بسهولة وهذه اللعبة ممتعة للآباء والمعلمين ـ ولك أنت أيضاً !

الأداة # ٢ : ملصق مفتاح الإضاءة

سيكون هذا الملصق أداة مساعدة بصرية مفيدة للأطفال الأصغر سناً استخدمه لمساعدتهم على فهم الفرق بين الانفعالات السلبية والإيجابية وقد أدرجت التوضيح التالى لاستخدامه كمرشد

أولاً اشترك مع الطفل لوضع قائمة بالكلمات التى تمثل انفعالات سلبية أو إيجابية اجعل الطفل يساعدك فى وضع هذه الكلمات التى تصف الانفعالات الإيجابية ، على الجانب الذى توجد به كلمة " تشغيل " على لوحة مفتاح الإضاءة وافعل الشىء نفسه مع الكلمات التى تصف الانفعالات السلبية ، بوضعها على الجانب الذى توجد به كلمة " إغلاق وبصفتك والدًا أو معلمًا ، عندما تلاحظ طفلاً يعبر عن انفعال ما فاستخدم الملصق واجعله يحدد ما إذا كان يجب وضع ذلك الانفعال

على الجانب الذى توجد بـه كلمـة " تـشغيل " أم إغـلاق علـى مفتـاح الإضاءة بالملصق وسوف يساعد هذا الملصق على دعم فهمه للفارق بين الانفعالات السلبية والإيجابية ضع الملصق فى مكان ظاهر حتى يتسنى لك الرجوع إليه بسهولة

الأداة # ٣ : أداة التذكير بالسؤال السرى

الهدف من هذه الأداة هو مساعدة الأطفال على تذكر السؤال السرى عند استخدامهم لكلمتى لا تفعل و " لا تكن مستخدماً قطعة مطاطية أو ميدالية بلاستيكية ، اجعل طفلك أو تلميذك يكتب عليها كلمة سرى والآن فإن الطفل يستطيع استخدامها كأداة لمساعدته على تذكر طرح هذا السؤال إذن ، ما الذى أريده ؟ " على نفسه

الأداة # ٤ : اجتماع الأسرة أو المجموعة

بالنسبة للأطفال الأكبر سناً ، فإن لقاءً أسبوعياً قد يكون طريقة جيدة لتعلم قانون الجذب وتبادل الآراء حوله وقد أدرجت قائمة بالأسئلة التى يمكنك طرحها فى اجتماعكم

- هل تلاحظون أنكم تقللون من عدد المرات التى تستخدمون فيها كلمات " لا تفعل و " لا تكن
- متى ضبطتم أنفسكم وأنتم تقولون " لا تفعل " و " لا تكن
- من الذى علمته قانون الجذب ، أو تبادلت معه معلومات حوله هذا الأسبوع ؟
- ما هو الدليل الذى لاحظته على أنك تجذب المزيد مما تريد والقليل مما لا تريد ؟
- ما الذى تحب جذب المزيد منه هذا الأسبوع ؟

للاستمرار فى تطبيق قانون الجذب بين اللقاءات ، احرص على أن يأذن كل منهم للآخر فى تدعيمه بسؤاله " إذن ، ما الذى تريده ؟ " اطلب وأعط الأذن هل مسموح لى بتنبيهك عندما ألاحظ أنك تستخدم كلمة " لا تفعل و " لا تكن " ؟ وهل أسمح لك بلفت انتباهى متى لاحظت أننى استخدم أياً منهما ؟ "

الخلاصة : تعليم قانون الجذب للأطفال

إليك ما تناولناه فى الجزء السابق

- إنها كلمات بسيطة مثل " تناغم و" سرى ، ولكنها تعد أدوات تعليمية فى غاية القوة .
- اطرح أسئلة تجعل الأطفال يستوعبون المفاهيم من واقع تجاربهم الخاصة
- استخدم أدوات المساعدة البصرية مع الأطفال الأصغر سناً (ملصق لوحة مفتاح الإضاءة) .
- ادعم المفاهيم بالألعاب والمكافآت .
- أيها الآباء : احرصوا على المشاركة
- اطلب وأعط الإذن .
- اجعلها عملية ممتعة .

ختام

الآن وقد تعلمت كيفية استخدام قانون الجذب للحصول على المزيد مما تريد ، والقليل مما لا تريد ، فإنه يمكنك البدء في استخدام التدريبات والأدوات الواردة في هذا الكتاب مباشرة

وتذكر أن التدريبات الواردة بالخطوة الأولى والثانية والثالثة ، بالإضافة إلى تدريبات أخرى ، كلها متاحة مجاناً على الإنترنت

زوروا موقعنا
www.LawofAttractionBook.com/worksheets.html

ارجعِ إلى هذا الكتاب للحصول على الإرشادات اللازمة يمكنك الاستفادة أيضاً من الموارد الأخرى ، مثل المقالات ، ونظم التعليم عن بعد والندوات ، ومحاضراتي الإلكترونية الشهرية ، وموقعي هو
www.LawofAttractionBook.com

إنك الآن تمتلك الأدوات التي تجعل قانون الجذب يحسن حياتك ، مع خالص تمنياتي بالسعادة

مايكل

التمسك برسالة قانون الجذب

الدعم والموارد

- إن إحاطة نفسك بهؤلاء الذين يطبقون قانون الجذب ستساعدك على إظهار انفعال إيجابى طوال الوقت ولكن كيف تجد هؤلاء الناس ؟ إن عملية الجذب الانتقائى هى إحدى الوسائل المؤدية إلى ذلك استخدم قوة قانون الجذب لجذب هذه العقليات إلى حياتك
- أنشىء جماعة قانون الجذب فى مدينتك ، وتعرف على جماعات أخرى من خلال موقع

www.Lawofattractionbook.com/LOAdiscussiongroup.htm

ففى هذه الصفحة ستجد معلومات حول كيفية استضافة جماعة نقاش حول قانون الجذب بمدينتك

- اقرأ كتباً أخرى تتحدث عن قانون الجذب سوف تجد قائمة بهذه الكتب فى موقع : www.lawofAttractionBook.com/resources.html



مراجع وكتب مقترحة

Atkinson, William Walter (first edition 1906)
Thought Vibration or the Law of Attraction in the Thought World
Kessinger Publishing Company, 1998

Hanson, Rebecca *Law of Attraction for Business*
Rebecca Hanson Publisher, 2004

Hicks, Jerry and Esther *Ask and It Is Given, Learning to Manifest Your Desire (The Teachings of Abraham)*
Hay House Inc., 2005

Hill, Napoleon (first edition 1937) *Think and Grow Rich*
Renaissance Books, 2001

Holliwell, Dr. Raymond *Working with the Law*
DeVorss & Company, 2005

Holmes, Ernest (1926) (revised edition 1938)
Basic Ideas of Science of Mind
DeVorss & Company, 1957

Murphy, Dr. Joseph *The Power of the Subconscious Mind*
Reward/Prentice Hall, 1963

Peale, Norman Vincent *The Power of Positive Thinking*
Ballantine Books, 1952

Ponder, Catherine *Dynamic Law of Prosperity*
DeVorss & Company, 1985

Tracy, **Brian** *Universal Law of Success and Achievement*
Nightingale-Conant Corporation, 1991

Wattles, Wallace *The Science of Getting Rich*
Top of the Mountain Publishing, 1910

شكر خاص

لكم ألهمتنى وحفزتنى أعمال "إستر" و "جيري هيكس" الصادرة عن دار "إبراهام هيكس" للنشر، فأتوجه بالشكر والتقدير العميق لنشرهما ما يمتلكانه من معرفة عن قانون الجذب ليقرأها العالم وأقرأها أنا، لقد أثرت هذه الأعمال حياتى وجعلتها أكثر اكتمالاً.

وللحصول على مزيد من المعلومات حول إصدارات دار "إبراهام - هيكس" للنشر، زر موقع.

www.abraham-hicks.com

أو اتصل بهم هاتفيًا: 2299 – 755 – 830

وأتوجه بالشكر المستحق من صميم قلبى إلى عشرات الألوف الذين حضروا حلقاتى الدراسية ودروسى التى ألقيها عبر التلفاز، وأقول لهم إننى أشكركم على تلك الكميات الضخمة من رسائل البريد الإلكترونى التى أرسلتموها إلىّ والتى تقص علىّ قصص نجاحاتكم، وأشكر المئات الذين تحدثوا معى عبر الهاتف خلال برامجى الإذاعية التى أقدمها - إنكم من جعلتم قانون الجذب الخاص بى ينجح.

كما لا أغفل كل من ساندونى منذ بدئى بالكتاب وقدموا لى العون المادى والعاطفى والروحى - حبى الدائم لكم جميعًا.

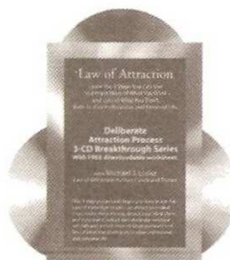
Audio Library Membership

For a Table of Contents on each of these products visit:
www.LawofAttractionBook.com/products

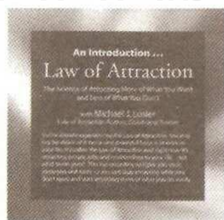
Law of Attraction 3-CD set:
Deliberate Attraction Process
Breakthrough Series

Law of Attraction 3-CD set:
Attract More Money and
Become More Abundant Using
Law of Attraction





Law of Attraction Single
Introductory CD



Place your book or CD order online or by telephone:

Dianne Savoy, Virtual Assistant for Michael Losier Toll Free in North America: (877) 642-7820 E-mail: Dianne@LawofAttractionBook.com Office Hours: 9am - 5pm EST, Mon-Fri

Single book, CD orders and wholesale bulk orders: Contact Michael
Website: www.LawofAttractionBook.com
E-mail: Michael@LawofAttractionBook.com

نبذة عن المؤلف

تدور مؤلفات ومحاضرات مايكل لوسيير حول موضوع يعرفه جيداً وعلى الرغم من أنه دائماً ما يقول إنه عاش حياة سعيدة ؛ بما فيها من طفولة خالية من المشاكل ، وأسرة متماسكة ، إلا أن " مايكل " يشير بوضوح إلى أن اكتشافه وتطبيقه لقانون الجذب ، هو المسئول عن هذا المستوى من النجاح والإنجاز الذى يتمتع به كمؤلف ومدرب ورجل أعمال

وقد نشأ مايكل لوسيير فى مجتمع أبناء الطبقة العاملة بمقاطعة برنسويك بكندا

وبصفته دارسا للبرمجة اللغوية العصبية (تكنولوجيا التحويل النفسى والسلوكى) ، فقد أصدر لوسيير وأربعة دارسين آخرين للبرمجة اللغوية العصبية سلسلة كتب عن الصحة العامة بدءًا من عام ١٩٩٠ وفى منتصف التسعينات اشترك " لوسيير " فى برامج تدريبية أهلته للحصول على لقب مدرب تحفيزى ، وفى عام ١٩٩٥ أصبح أخصائيًا معتمدًا فى علم البرمجة اللغوية العصبية وعندئذ اقتصر عمله فى القطاع الحكومى على أربعة أيام فى الأسبوع وقضى اليوم الخامس فى تدريب عملائه

وفى عام ١٩٩٥ تعرف " لوسيير على موضوع " قانون الجذب وقد قاده هذا إلى التساؤل عن سبب جذبه للأشياء السلبية دائمًا ، وحينئذ اكتشف مايكل الهونا (نظام العلاج الروحى) والفنج شوى والطرق الأخرى القائمة على الطاقة الإنسانية ، واستنتج أن أى موضوع ينبغى تعليمه للناس بطريقة يسهل عليهم تبنيها أو كما قال " كان يجب أن تكون صديقة الإنسان

وفى عام ١٩٩٦ بدأ " مايكل " عقد لقاءات أسبوعية مع شخص آخر متحمس لقانون الجذب ، وسرعان ما ازداد عدد المتحمسين ليصل إلى ٤٥ شخصًا يلتقون مرة كل أسبوعين ، ثم أنشأ " لوسير " المؤسسة الدولية للتعليم عن بعد ، بالاشتراك مع أحد رجال الأعمال ، وتقدم هذه المؤسسة دروسًا تدريبية حية وتفاعلية عبر الهاتف باستخدام أحدث ما توصلت إليه

تكنولوجيا الاتصالات ، وقد وصل عدد المشتركين فى تلك الدروس إلى ما يزيد عن ١٥٠٠٠ شخص فى العام

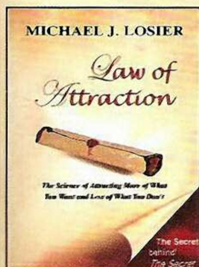
إن " مايكل لوسيير رجل يتصف بالحماس والالتزام ، وهو عضو فى مركز التدريب على قانون الجذب الذى يدرب الدارسين على أن يصبحوا أخصائيين معتمدين فى " قانون الجذب ، ويسجل " لوسيير " مئات الساعات سنويًا كضيف ببرامج إذاعية وتليفزيونية كما أنه محاضر / مدرب مخضرم بمراكز إعادة التأهيل ، والمراكز الروحية والشركات والهيئات ، والمؤتمرات بالولايات المتحدة وكندا والمكسيك

عندما يضع مايكل " نظامًا فعالاً ـ وغالبًا ما يفعل عندما يريد نشر رسالة قانون الجذب ـ فإن الملايين يستخدمون نظامه الفعال هذا لتحسين حياتهم ، وستعود الفائدة حينئذ على الجميع دون استثناء

وعندما لا ينخرط " مايكل " فى العملية التعليمية كمعلم أو متعلم فإنه يستمتع بالتجول فى غابات شمال غرب المحيط الهادئ ، وبالإقامة فى حديقته الغناء بفيكتوريا كندا

إن كنت تريد معرفة السر وراء السر، فهو

قانون الجذب



والآن فإن هذا القانون يجذب أشخاصاً ووظائف ومواقف وعلاقات إلى حياتك - ولكن ليست كلها جيدة!

هل سبق ولاحظت أن ما تحتاج إليه لا تلبث أن تجده أمامك؟ ألم يسبق لك أن فكرت في شخص ما وأنت في الشارع فإذا بك تصطدم به؟ لعلك لم تقابل شريك حياتك المثالي إلا لأنك تواجدت في المكان والزمان المثاليين. وكل هذه أدلة على وجود قانون الجذب في حياتك.

وهل سمعت عن هؤلاء الذين لا ينفكّون يتورّطون في علاقات فاشلة مرة بعد أخرى، والذين يشتكون دوماً من أنهم يجذبون النوعية نفسها من الأشخاص باستمرار؟ إن قانون الجذب ينجح معهم أيضاً.

إليك كل ما تحتاج إليه لكي تسخّر قانون الجذب لصالحك، سواء أردت إجراء تغيير بسيط في حياتك أو أردت تغييرها كلياً. ستجد كل ما تحتاج إليه من توجيهات هنا.

اكتشف مدى سهولة استخدام قانون الجذب لكي:

- **تكفّ عن جذب الأشياء التي لا تريدها**
- **تنعم بمزيد من الثراء والوفرة في حياتك**
- **تجذب شريك حياتك المثالي وعلاقاتك النموذجية**
- **تطور شركتك أو تكتشف وظيفتك المثالية**

مكتبة جرير
JARIR BOOKSTORE
... not just a Bookstore ...ليست مجرد مكتبة

6 281072 056773
282204226